Jesús Huerta de Soto

Economisire şi previziune în asigurările de viaţă

EDITURA UNIVERSITĂŢII „ALEXANDRU IOAN CUZA" IAŞI

Jesús Huerta de Soto

Economisire şi previziune în asigurările de viață

Colecția ***Economie şi Societate Liberă*** *este o marcă înregistrată lansată sub egida Universității „Alexandru Ioan Cuza" Iaşi în anul 2011. Obiectivul major al acestei colecții este de a contribui la publicarea în limba română a unor opere fundamentale scrise de cei mai importanți apărători ai libertății individuale, ai proprietății private, ai economiei şi societății libere.*

Referenți ştiințifici:
Vasile Işan - Universitatea „Alexandru Ioan Cuza" din Iaşi
Silviu Cerna - Universitatea de Vest din Timişoara
Vasile Cocriş - Universitatea „Alexandru Ioan Cuza" din Iaşi
Amalia Fugaru – Banca Națională a României
Mircea Arsene – OMNIASIG România

Redactor: Dana Zămosteanu
Coperta: Manuela Oboroceanu
Tehnoredactor: Stanislav Percic, Marius C. Apostoaie

Toate drepturile rezervate.
Este interzisă reproducerea totală sau parțială a acestei cărți, prin orice procedeu electronic sau mecanic, fără permisiunea scrisă a autorilor.

ISBN 978-973-703-750-3

Ahorro y Previsión en el Seguro de Vida, Jesús Huerta de Soto, 2006.
© 2006 UNIÓN EDITORIAL, S.A.

© Universitatea *„Alexandru Ioan Cuza"*, 2011
(Colecția Economie şi Societate Liberă)

Editura Universității *„Alexandru Ioan Cuza"*, 2012
700109 – Iaşi, str.Pinului, nr.1A, tel./ fax: (0232) 314947
http:// www.editura.uaic.ro e-mail: editura@uaic.ro

Jesús Huerta de Soto

Economisire şi previziune în asigurările de viaţă

Traducere din spaniolă de
Dan Chirleşan şi Jorge Ernesto Gonzalez Contreras

Editura Universităţii „Alexandru Ioan Cuza”
Iaşi – 2012

Jesús Huerta de Soto este profesor de economie politică la Universitatea Rey Juan Carlos din Madrid. A primit titlul de doctor în economie şi doctor în drept de la Universitatea Complutense din Madrid (suma cum laude şi Premio Extraordinario fin de carrera), iar în 1983 a fost recompensat cu „Rey Juan Carlos International Award for Economics"; în februarie 2005 i-a fost acordat la Bruxelles prestigiosul Premiu „Adam Smith"; în aprilie 2006 a fost distins la Praga cu „Franz Cuhel Memorial Prize for Excellence in Economic Education"; în octombrie 2009 i-a fost acordat la Salamanca Premiul „Schlarbaum for a lifetime dedicated to the study and defense of liberty in the tradition of Ludwig von Mises" şi în ianuarie 2010 i-a fost acordată la Barcelona distincţia „Medalla de Foment del Treball Nacional". Doctor honoris causa în ştiinţe sociale al Universităţii Francisco Marroquín (Guatemala, 2009) şi doctor honoris causa al Universităţii „Alexandru Ioan Cuza" (România, 2010). A obţinut, de asemenea, diplomă de specializare în matematici actuariale din partea Universităţii Complutense şi un M.B.A. din partea Universităţii Stanford din California, unde a realizat studii postuniversitare de economie politică, beneficiind de o bursă din partea Băncii Spaniei. Este membru şi ex–vicepreşedinte al Consiliului de Administraţie al Mont Pèlerin Society, precum şi membru al Royal Economic Society din Londra şi al American Economic Association. Huerta de Soto este recunoscut la nivel internaţional ca un ilustru continuator şi promotor al gândirii economice a Şcolii austriece. A publicat numeroase lucrări şi articole pe teme relaţionate cu domeniul său de interes care sunt disponibile pentru consultare pe site-ul personal (www.jesushuertadesoto.com). Printre acestea se numără cărţile sale *Planes de Pensiones Privados* (1984), *Lecturas de Economía Política*, 3 volume (Unión Editorial, 1986-1987, 2005-2008), *Socialismo, cálculo económico y función empresarial* (Unión Editorial, 1992, 2001, 2005, 2010; ediţia în limba rusă 2007; ediţia în limba engleză de Edward Elgar 2010, ediţia în limba română 2012), *Estudios de Economía Política* (Unión Editorial, 1994, 2004), ediţia în limba română 2011, *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos* (Unión Editorial, 1998, 2002, 2006, 2009; ediţia nord-americană 2006, 2009; ediţia în limba rusă 2008; ediţia în limba poloneză 2009; ediţia în limba cehă 2009, ediţia în limba română 2010), *La Escuela Austriaca: mercado y creatividad empresarial* (2000, 2001; ediţia în limba italiană 2003; ediţia în limba portugheză 2005; ediţia în limba germană 2007; ediţia în limba franceză 2008; ediţia în limba engleză de Edward Elgar 2008; ediţia în limba rusă 2008, ediţia în limba română 2011); *Nuevos estudios de Economía Política* (Unión Editorial, 2002, 2007); „Ahorro y previsión en el seguro de vida" (Unión Editorial, 2006, ediţia în limba română 2012) şi *The Theory of Dynamic Efficiency* (Routledge, 2009, ediţia în limba română 2011).

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
HUERTA DE SOTO, JESÚS
Economisire şi previziune în asigurările de viaţă /
Jesús Huerta de Soto; trad. de Dan Chirleşan şi Jorge Ernesto Gonzalez Contrera . – Iaşi: Editura Universităţii „Alexandru Ioan Cuza", 2012

ISBN 978-973-703-750-3

I. Chirleşan, Dan (trad.)
II. Gonzalez Contreras, Jorge Ernesto (trad.)

368.91

CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE LA EDIȚIA ÎN LIMBA ROMÂNĂ DE JESÚS HUERTA DE SOTO HUARTE 13

CAPITOLUL I. ECONOMISIRE ŞI PREVIZIUNE ÎN ASIGURAREA DE VIAȚĂ .. 16

CAPITOLUL II. TEORIA CRIZEI ŞI REFORMA SECURITĂȚII SOCIALE 20

INTRODUCERE 20

I. DIAGNOSTICUL PROBLEMEI 21

Probleme tehnice 21

Probleme etice 26

Contradicția inerentă a Securității Sociale 32

II. MODELUL IDEAL DE SECURITATE SOCIALĂ DIN PERSPECTIVĂ LIBERALĂ 36

III. STRATEGIE PENTRU REFORMA SECURITĂȚII SOCIALE 40

a) Câteva principii strategice de bază 41

b) Etapele reformei Securității Sociale 41

c) Linii fundamentale ale proiectului politic liberal pe termen scurt pentru reforma Securității Sociale 44

d) Alte aspecte strategice 48

IV. PROBLEMA ASISTENȚEI SANITARE 53

CAPITOLUL III. PLANURI PRIVATE DE PENSII 57

I. INTRODUCERE 57

a) Problemele economice ale vârstei a treia 58

b) Principalele motive care au determinat dezvoltarea fondurilor private de pensii în statele din Occident 60

c) Diferitele teorii care justifică planurile de pensii 66

II. CREAREA PLANULUI DE PENSII 68

a) Cerințe pentru ca un angajat să fie inclus în planul de pensii 69

b) Posibilitatea ca angajatul să contribuie la planul de pensii 71

c) Vârsta normală de pensionare ... *72*

d) Prestațiile planului de pensii în cazul pensionării ... *73*

e) Prestații în caz de deces ... *78*

f) Drepturile angajatului în cazul unei întreruperi a prestării de servicii către compania care a constituit planul ... *79*

g) Alte aspecte care trebuie stabilite de regulamentul planului de pensii ... *80*

III. ESTIMAREA COSTULUI PLANURILOR DE PENSII ... 80

a) Cost estimat şi cost real ... *81*

b) Cele mai importante estimări care trebuie realizate de către actuar pentru a proiecta costul viitor al unui plan de pensii ... *82*

1. Numărul de angajați care vor ajunge la pensie ... 82

2. Suma beneficiilor acordate de planul de pensii ... 84

3. Cheltuieli de administrare ... 85

4. Ratele de rentabilitate financiară ... 85

c) Câteva definiții ... *85*

d) Metode actuariale de proiectare a costului unui plan de pensii ... *86*

1. Metoda beneficiilor angajate ... 87

2. Metoda beneficiilor proiectate ... 88

ANEXĂ MATEMATICĂ ... 90

a) Estimările şi presupunerile cele mai importante ... *90*

1. Descreşteri ... 90

2. Presupuneri referitoare la evoluția viitoare a salariilor ... 97

3. Presupuneri referitoare la dobândă ... 97

4. Cheltuieli de gestionare şi achiziție ... 98

b) Funcțiile actuariale cele mai importante în raport cu fondurile de pensii ... *99*

1. Funcția conjugată de supraviețuire ... 99

2. Funcția financiară ... 100

3. Funcția salariilor ... 100

4. Funcţia beneficiilor acordate prin planul de pensii 100
5. Funcţiile rentelor 102
c) O serie de concepte de bază pentru determinarea costului unui plan de pensii 103
d) Metoda beneficiilor angajate 106
e) Metoda beneficiilor proiectate sau viitoare 108
f) Metode comasate 112
g) Garanţii complementare 113
1. Pensia de văduvie 114
2. Pensiile de orfan 115
3. Garanţia complementară în caz de invaliditate 115
4. Garanţia complementară constând în concesionarea către angajatul care se retrage din companie, din altă cauză decât decesul, a unei părţi a rezervelor acumulate în fond în raport cu acesta 117
h) Pensionări anticipate şi amânate 117
IV. INSTRUMENTE DE FINANŢARE 119
a) Instrumente de finanţare oferite de companiile de asigurări de viaţă 120
1. Contractul colectiv de rente amânate 121
2. Contractul de administrare de depozite 124
3. Investirea fondurilor provenite din pensii de către companiile de asigurări conform sistemului „banilor noi" 127
b) Instrumente de finanţare a planurilor de pensii în afara companiilor de asigurări de viaţă 128
c) Alegerea instrumentului de finanţare: fonduri de pensii asigurate şi fonduri de pensii administrate în afara companiilor de asigurări de viaţă 132
V. PROBLEMATICA INVESTIRII FONDURILOR PRIVATE DE PENSII 134
a) Caracteristici ale planurilor de pensii private 134

b) Diferite tipuri de investiții potrivite pentru fonduri 137
1. Titluri de rentă fixă şi titluri de rentă variabilă 138
2. Bunuri imobiliare 140
c) Definirea unei politici de investiții pentru fond 141
VI. PLANURILE PRIVATE DE PENSII ÎN LUME 144
a) Situația planurilor de pensii în America de Nord 145
1. Statele Unite ale Americii 145
2. Cazul Canadei 150
b) Situația planurilor private de pensii în America Latină 151
1. Argentina 152
2. Cazul Braziliei 153
3. Chile 155
4. Cazul Mexicului 158
c) Situația fondurilor de pensii în Europa 159
1. Cazul Marii Britanii 160
2. Alte state din aria britanică: Irlanda, Africa de Sud şi Australia 162
3. Situația planurilor private de pensii în Elveția 164
4. Cazul Germaniei 165
5. Belgia, Olanda, Danemarca şi Suedia 166
6. Cazurile Franței şi Italiei 169
d) Statele din Asia industrializată: Japonia şi Malaezia 170
VII. ASPECTE ECONOMICE ŞI SOCIALE 173
a) Discriminarea femeii în planurile de pensii 173
b) Problema păstrării şi a transferării drepturilor derivate dintr-un plan de pensii 175
c) Sindicatele şi planurile de pensii 178
d) Problema falimentului companiei care a constituit planul 180
VIII. CAZUL SPANIOL 181

a) Companii de asigurări de viață ... *183*

b) Casele de ajutor reciproc sau casele de pensii de previziune socială ... *185*

c) Fundații laborale ... *186*

d) Fonduri de pensii fără personalitate juridică ... *188*

e) Fonduri de pensii recunoscute în pasivul companiilor care le-au constituit ... *191*

f) Tratamentul fiscal al planurilor de pensii ... *192*

1. Impozitul pentru societăți ... 193

2. Impozitul pe venit pentru persoane fizice (IRPF) ... 194

3. Alte impozite ... 199

g) Control administrativ ... *199*

CAPITOLUL IV. DOBÂNDĂ, CICLURI ECONOMICE ŞI PLANURI DE PENSII ... 201

I. INTRODUCERE ... 201

II. RATA „NATURALĂ" A DOBÂNZII ... 202

III. PRIMA DE RISC ... 203

IV. COMPONENTA INFLAȚIONISTĂ ... 203

V. FUNCȚIA DOBÂNZII ... 204

VI. VARIAȚII ALE RATEI DOBÂNZII AFECTATE DE INFLAȚIE ... 207

VII. PLANURILE DE PENSII ŞI TEORIA CICLULUI ECONOMIC ... 208

CAPITOLUL V. PLANURILE PRIVATE DE PENSII ŞI FONDURILE LOR FINANCIARE ... 211

I. INTRODUCERE ... 211

II. OBLIGAȚII ŞI DREPTURI DE CONȚINUT ECONOMIC ... 215

III. ESTIMAREA COSTULUI PLANURILOR DE PENSII ... 216

1. Cost estimat şi cost real ... *217*

2. Cele mai importante estimări pe care trebuie să le realizeze actuarul pentru a proiecta costul viitor al unui plan de pensii ... *218*

3. Metode actuariale de proiectare a costului unui plan de pensii..... 221

A) Metoda beneficiilor angajate 222

B) Metoda beneficiilor proiectate 223

IV. SISTEME DE CAPITALIZARE INDIVIDUALĂ ŞI COLECTIVĂ..... 225

V. CONTRIBUȚII..... 227

VI. PRESTAȚII 227

VII. REZERVE PATRIMONIALE, MARJĂ DE SOLVENȚĂ ŞI PROVIZIOANE MATEMATICE..... 229

VIII. DREPTURI CONSOLIDATE 233

IX. RELAȚIILE DINTRE PLANURILE DE PENSII ŞI ASIGURAREA DE VIAȚĂ..... 235

CAPITOLUL VI. SECTORUL ASIGURĂRILOR ŞI PIAȚA COMUNĂ..... 238

I. INTRODUCERE 238

II. IMPACTUL IMEDIAT ASUPRA ACTIVITĂȚII ASIGURĂTOARE PE CARE ÎL ARE TRATATUL DE ADERARE A SPANIEI LA CEE..... 238

A) Directivele CEE în domeniul asigurărilor care intră în vigoare la data de 1 ianuarie 1986 conform Tratatului de Aderare 239

B) Consecințele imediate ale aderării Spaniei la CEE pentru consumatorul spaniol 246

III. IMPACTUL PREVIZIBIL AL EVOLUȚIEI VIITOARE A LEGISLAȚIEI COMUNITARE 248

CAPITOLUL VII. NOTĂ CRITICĂ PRIVIND PROPUNEREA DE REFORMĂ A NORMELOR INTERNAȚIONALE DE CONTABILITATE 251

I. INTRODUCERE: EVOLUȚIA NEGATIVĂ A PRACTICILOR CONTABILE ÎN STATELE UNITE ÎN PERIOADA „EXUBERANȚEI IRAȚIONALE" ŞI A NOII ECONOMII 251

II. PRINCIPALELE CRITICI ADUSE CONȚINUTULUI REFORMEI CONTABILE PROPUSE DE CĂTRE AŞA-NUMITUL „GRUP DE EXPERȚI" 253

III. CONCLUZIE 256

IV. CONSIDERAȚII COMPLEMENTARE PRIVIND APLICAREA NOILOR NORME INTERNAȚIONALE DE CONTABILITATE ÎN SECTORUL ASIGURĂRILOR 256

CAPITOLUL VIII. DEPOZITUL NEREGULAT DE BANI, OPERAȚIUNILE CU CLAUZĂ DE RĂSCUMPĂRARE ŞI CONTRACTELE DE ASIGURARE DE VIAȚĂ 259

I. OPERAȚIUNILE CU CLAUZĂ DE RĂSCUMPĂRARE 259

II. CAZUL PARTICULAR AL CONTRACTELOR DE ASIGURĂRI DE VIAȚĂ 263

CAPITOLUL IX. DESPRE OPERAȚIUNILE DE ASIGURĂRI DE VIAȚĂ ŞI ALȚI INTERMEDIARI FINANCIARI NON-BANCARI 269

I. COMPANIILE DE ASIGURĂRI DE VIAȚĂ CA INTERMEDIARI FINANCIARI AUTENTICI 271

II. VALOAREA DE RĂSCUMPĂRARE ŞI OFERTA DE MONEDĂ 276

III. CORUPEREA PRINCIPIILOR TRADIȚIONALE ALE ASIGURĂRII DE VIAȚĂ 278

IV. ALȚI INTERMEDIARI FINANCIARI VERITABILI: FONDURI DE INVESTIȚII ŞI HOLDING-URI 281

V. CONSIDERAȚII SPECIALE PRIVIND ASIGURAREA CREDITELOR 283

ANEXĂ. PREISTORIA ASIGURĂRILOR DE VIAȚĂ ÎN SPANIA 286

I. DEZVOLTAREA SECTORULUI ASIGURĂRILOR DE VIAȚĂ PE PIAȚA DIN STATELE UNITE ALE AMERICII ÎN PRIMA JUMĂTATE A SECOLULUI AL XIX-LEA 286

II. COMPANIA DE ASIGURĂRI DE VIAȚĂ EQUITABLE DIN STATELE UNITE ALE AMERICII 287

III. ISTORIA COMPANIEI EQUITABLE ÎN SPANIA 289

IV. COMPANIA EQUITABLE PĂRĂSEŞTE PIAȚA SPANIOLĂ ÎN 1916 296

V. INFLUENȚA COMPANIEI EQUITABLE PE PIAȚA ASIGURĂRILOR DE VIAȚĂ DIN SPANIA DUPĂ CE COMPANIA A PĂRĂSIT ȚARA 298

CUVÂNT ÎNAINTE LA EDIȚIA ÎN LIMBA ROMÂNĂ

Reprezintă o onoare pentru mine scrierea acestui prolog pentru ediția în limba română a cărții tatălui meu intitulată *Economisire şi previziune în asigurările de viață*. Această carte a fost publicată pentru prima dată în Spania în anul 2006 şi este o compilație a mai multor lucrări realizate de autor de-a lungul ultimilor treizeci de ani privind domeniul asigurărilor de viață, al securității sociale, precum şi reforma necesară sistemelor publice de pensii şi de securitate socială.

Deşi profesorul Huerta de Soto este mai cunoscut pentru alte lucrări, precum cea referitoare la teoria capitalului şi a ciclurilor economice (şi posibilitatea de a le evita prin intermediul întoarcerii la etalonul aur prin eliminarea monedelor ce au curs legal, eliminarea băncilor centrale şi stabilirea unei rezerve de 100% pentru depozitelor bancare la vedere), această carte are o importanță deosebită având în vedere faptul că, pe lângă evidențierea evoluției gândirii autorului de-a lungul timpului, cartea abordează teme fundamentale precum modelul ideal de securitate socială din punct de vedere liberal, originea securității sociale voluntare şi relația sa dificilă cu sistemele publice de pensii, gestionarea riscului de rată a dobânzii pe termen lung, reforma standardelor internaționale de contabilitate şi distincția dintre asigurarea de viață tradițională şi cea oferită de instituțiile bancare.

Şcoala austriacă de economie este unica în măsură să explice dintr-o perspectivă umană şi realistă cum, prin intermediul urmăririi intereselor şi mijloacelor lor private, ființele umane dezvoltă concepte de specializare şi concurență care le determină să se organizeze sub forma unei societăți creând, în mod evolutiv, instituții care în prezent fac parte din civilizația noastră, precum asigurarea de viață, limbajul, contabilitatea, dreptul, morala, banul, separarea puterilor în stat sau democrația. Aceste instituții emană o înțelepciune acumulată pe parcursul multor ani şi nu pot fi create în mod artificial sau refondate de un grup de ființe umane într-un moment al istoriei – prin impunerea rezultatelor ca lege pentru ceilalți – având în vedere că presupuşii „refondatori" nu vor dispune niciodată de suficientă informație (tocmai pentru că este dispersată în mintea tuturor oamenilor şi se acumulează de-a lungul multor generații) pentru a oferi instituțiilor substanța lor coordonatoare necesară şi eficientă pe termen lung.

Atunci când statul, în calitate de unic agent care exercită monopolul legitim asupra violenței, intervine în acest proces evolutiv constrângând libertatea indivizilor, cu scuza aparentă că organizează societatea într-un mod mai echitabil sau eficient pe termen scurt, distorsionează masiv harta scopurilor şi mijloacelor societății şi paralizează procesul de dezvoltare care se bazează pe informațiile dispersate din mintea a milioane de persoane care își urmăresc propriul sistem de scopuri şi mijloace. Fără intervenția coercitivă a statului, procesul este în sine dinamic şi eficient, având în vedere că „maximizează" pe termen lung randamentele întregii societăți, datorită faptului că, grupul de indivizi, care acționează în mod liber, este capabil să evalueze mai bine costurile explicite şi implicite („ceea ce se vede, şi ceea ce nu se vede", după cum ar spune Bastiat) ale deciziilor individuale. Erorile de calcul ale unor indivizi sunt utilizate de restul societății într-un proces de expansiune creatoare, care tinde mereu să rezolve problemele ființelor umane în modul cel mai eficient pe termen lung; intervenția unui agent planificator nu poate „îmbunătăți" procesul, deoarece, aşa cum sugerează Mises, acestuia îi vor lipsi întotdeauna informațiile necesare pentru a conferi substanță coordonatoare mandatului său.

Mi-l amintesc cu duioşie pe profesorul Huerta de Soto scriind neobosit la această lucrare şi la altele asemănătoare în timp ce copiii lui îl întrebau, fără a înțelege prea bine, cui dedica tatăl lor drag atât de mult efort şi iluzii. Odată cu perspectiva care vine cu trecerea timpului, în prezent, noi, discipolii săi, suntem capabili de a vedea importanța activității desfăşurate de profesorul Huerta de Soto, care a promovat neobosit în întreaga lume ideile Şcolii austriece de economie şi libertatea şi responsabilitatea ființei umane.

Jesús Huerta de Soto Huarte
Madrid, 11 aprilie 2012

NOTĂ INTRODUCTIVĂ

În această carte sunt incluse toate lucrările pe care le-am publicat până în prezent privind criza din sistemul de securitate socială şi privind rolul asigurărilor de viaţă şi al planurilor de pensii private în reformarea acestui domeniu. În ceea ce priveşte această ediţie nouă, consider oportune două observaţii.

În primul rând, deşi au fost corectate anumite erori de ortografie şi expresii stilistice, s-a optat pentru menţinerea integrală a textului original al articolelor şi lucrărilor cuprinse în această carte. Este facilitat astfel efortul cadrelor didactice universitare şi al cercetătorilor care doresc să analizeze atât evoluţia gândirii autorului de-a lungul anilor, cât şi a legislaţiei şi operaţiunilor efectuate în cadrul fiecărei pieţe de asigurări. În orice caz, este un motiv de mare satisfacţie să constatăm că de-a lungul ultimilor douăzeci şi cinci de ani s-au confirmat în totalitate analizele noastre privind criza din sistemul de securitate socială, generalizându-se la nivel public – inclusiv politic – ideea corectă conform căreia viabilitatea viitoare a acestui sistem este îndoielnică şi doar încurajând responsabilitatea individuală prin intermediul asigurărilor de viaţă şi al planurilor de pensii, se vor putea soluţiona definitiv, în viitor, problemele ridicate. În al doilea rând, în cadrul întregii cărţi utilizăm expresia „planuri de pensii private" cu sensul ei general – şi nu cu sensul de rezervă legală, utilizat de legislaţia spaniolă privind planurile de pensii – pentru a ne referi la un instrument foarte concret, care în majoritatea cazurilor nu este cel mai adecvat, de securitate socială complementară. Criza statului bunăstării, recunoscută în prezent în toată lumea, dă un impuls clar în majoritatea ţărilor dezvoltării asigurărilor de viaţă şi planurilor de pensii private ca forme ideale de economisire şi previzionare pentru diferitele categorii sociale. Faptul de a fi contribuit prin efortul nostru la această importantă schimbare socială şi continuarea lucrului în numele instituţiei nobile a Asigurărilor de Viaţă reprezintă pentru noi nu numai o mare onoare, ci şi o importantă provocare care ne motivează constant să ne autodepăşim, dând tot ceea ce este mai bun.

JESÚS HUERTA DE SOTO
Formentor, 28 august 2005

CAPITOLUL I

ECONOMISIRE ŞI PREVIZIUNE ÎN ASIGURAREA DE VIAȚĂ*

Operațiunile de asigurări de viață reprezintă un instrument de economisire şi previziune a cărui eficiență este demonstrată la nivel individual şi colectiv. Unitățile economice familiale resimt nevoia de a fi acoperite în fața riscurilor de deces şi invaliditate ce planează asupra membrului familiei care asigură resursele economice. Pe lângă aceste riscuri, există un alt risc latent de importanță deosebită, şi anume cel pe care îl presupune furnizarea de resurse necesare pentru subzistență în cazul supraviețuirii, odată ce ia sfârşit viața activă din cauza atingerii vârstei pensionării. Asigurările de viață, în diferitele combinații pe care le prezintă, permit, printr-un contract unic, cu un puternic fundament în drept şi ştiința actuarială, satisfacerea în mod global şi eficient a întregului ansamblu de riscuri, cu o serie de caracteristici care le fac extrem de atractive pentru marea majoritate a familiilor din societatea modernă.

În fața alternativei pe care o presupun deschiderea şi menținerea conturilor curente şi de economii în instituțiile bancare şi de credit, care – deşi reprezintă sume extrem de importante, chiar de miliarde de pesete în cea mai mare parte aparținând clasei medii şi populare – încasează remunerații foarte mici sau neglijabile, asigurarea de viață se află într-o poziție de avantaj comparativ evident. În primul rând, asigurarea de viață permite cumpărarea în rate a unui capital cu o rentabilitate clar superioară, alcătuită din două componente: pe de o parte, o rată tehnică a dobânzii absolut garantată pe termen lung, de la sine superioară celei oferite de majoritatea conturilor de economii; acestei componente i se adaugă rentabilitatea suplimentară pe care o presupun procentele mari de participare la beneficiile tehnice şi financiare pe care majoritatea companiilor de asigurări de viață obişnuiesc să le acorde asiguraților. Însă, mai mult, asigurarea de viață permite încă din primul moment, în caz de deces sau

* Publicat în *Cinco Días*, Monografii din aprilie 1985, p. 22-24.

invaliditate, aşadar, atunci când familia are cea mai mare nevoie, să se dispună de un capital important pe care majoritatea familiilor l-ar fi putut constitui prin alte mijloace numai după o perioadă foarte îndelungată. De aceea, se înțelege că asigurarea de viață este o formă extrem de perfecționată de economisire şi că, fără îndoială, reprezintă prin excelență instrumentul cel mai potrivit pentru a favoriza economisirea voluntară pe termen lung a familiilor.

În comparație cu fondurile de investiții imobiliare, ce în trecut au reprezentat un produs care a încercat să înlocuiască asigurarea de viață, aceasta oferă ca trăsătură principală *siguranța* că riscul financiar de pierdere de capital sau de devalorizare bursieră este suportat integral de compania asigurătoare şi nu de micul investitor. Numeroşi asigurători de viață nu şi-au putut reprima zâmbetul în fața sarcasmului pe care îl presupun aceste sfaturi publicitare lansate de atâtea ori în trecut, de cele mai multe ori de sectoare concurente ale celui asigurător, care proclamau aşa-zisa oportunitate a contractării, în orice caz, a asigurărilor de viață de risc pur plasând diferența în alte tipuri de investiții. Totuşi, experiența ultimelor decenii a demonstrat că recomandarea „achiziționării de asigurări de risc şi investire a diferenței" a presupus pentru majoritatea familiilor „cumpărarea de polițe de risc şi *pierderea* diferenței", familiile fiind cele care şi-au asumat nemeritat riscul devalorizării bursiere şi al pierderilor de capital, care au fost extrem de accentuate ca urmare a crizelor economice succesive.

Depozitele la termen în instituțiile bancare şi de economisire prezintă dezavantajul că, pentru a obține rentabilități semnificative, este nevoie de sume relativ mari pentru mulți investitori modeşti. Rentabilitățile înalte se pot obține într-un mod mult mai comod prin această facilitate de constituire a capitalurilor „în rate" pe care o prezintă operațiunile de asigurări de viață. În plus, companiile de asigurări de viață demonstrează pe piață că prezintă adesea costuri de transformare semnificativ mai reduse decât băncile şi că pot concura într-un mod extrem de avantajos cu băncile şi casele de economii în ceea ce priveşte ratele de rentabilitate financiară. Lucrurile stau astfel deoarece sectorul asigurărilor de viață nu depinde, precum cel bancar, de numeroase sucursale cu un exces de personal, care mai întâi creează şi apoi îşi dispută pasivul statului la un cost foarte mare. Este evident faptul că există un exces cronic de capacitate în sectorul

bancar, precum şi că acesta încă trebuie să mai treacă printr-o restructurare juridică şi operativă, care nu afectează nicidecum asigurarea de viață din Spania.

Pe scurt, asigurarea de viață modernă, ca formulă perfecționată a economisirii, reprezintă unul dintre sistemele cele mai eficiente şi mai utilizate din întreaga lume pentru mobilizarea resurselor financiare ale micului investitor, date fiind caracteristicile de siguranță, acoperire a riscurilor, rentabilitate şi lichiditate, specifice acestui tip de contracte şi a căror combinație este foarte greu de găsit în instrumentele oferite pe piață de alți intermediari financiari.

Din punct de vedere macroeconomic, trebuie ținut seama de faptul că rezervele sau provizioanele matematice derivate ale operațiunilor asigurărilor de viață presupun o investiție pe termen foarte lung, a cărui medie depăşeşte în multe cazuri douăzeci de ani. De aceea asigurarea de viață prezintă o capacitate foarte mare de finanțare a economiei naționale, cu o mare valoare datorită efectului antiinflaționist din perspectiva politicii economice a statului. În acest moment se impun două observații suplimentare. În primul rând, trebuie subliniat că suma rezervelor matematice totale ale asigurărilor de viață nu trebuie comparată cu suma pasivelor deținute de bănci şi casele de economii, deoarece natura acestora este foarte diferită. Unele (rezervele sau provizioanele matematice ale asigurărilor de viață) corespund unei discipline reale de economisire, efectivă şi voluntară, din partea societății; celelalte (depozitele şi conturile bancare) corespund în cea mai mare parte unei expansiuni artificiale a creditului realizată de către bancă fără ca în prealabil cineva să-şi fi crescut economisirea în mod real şi voluntar. Deşi nimeni nu se îndoieşte că în Spania asigurarea de viață încă mai are un drum lung de parcurs, comparația ar fi mult mai exactă dacă s-ar folosi ca referință suma titlurilor „vii" de rentă fixă care există în țară, publice şi private, cu un termen de amortizare mai mare de zece ani.

A doua observație importantă este de natură fiscală. Cea mai mare parte a țărilor au recunoscut efectul economic benefic al asigurării de viață şi, prin urmare, i-au acordat un tratament fiscal extrem de favorabil. În Spania, situația fiscală s-a înrăutățit vizibil în ultimii ani şi există în continuare o lipsă de înțelegere semnificativă la nivel oficial referitor la ceea ce presupun operațiunile de asigurări de viață.

În sfârşit, trebuie subliniat că nu se poate concepe asigurarea de viață fără figura agentului specializat în administrarea acesteia. Este dovedit la nivel internațional faptul că multe principii consacrate marketingului comercial şi industrial nu sunt aplicabile în cazul sectorului asigurărilor de viață. Oricâte eforturi s-au făcut pentru a concepe campanii din ce în ce mai creative, publicitatea companiilor de asigurări de viață are în continuare mai degrabă o valoare instituțională decât de orice altă natură. De asemenea, numeroase tehnici moderne, cum sunt cele ale vânzărilor directe prin poştă, carduri de credit etc., au avut parte de succese îndoielnice, numai cu prețul diluării produsului tradițional şi al apropierii de ceea ce oferă alți intermediari financiari. Aşadar, figura agentului specializat în administrarea asigurărilor de viață este de neînlocuit, iar viitorul asigurării de viață în Spania depinde practic de capacitatea companiilor de asigurări de viață de a şti să vândă tinerilor spanioli profesia de agent specializat, dezvoltând o serie de organizații de gestionare a vânzărilor care să intre din ce în ce mai eficient pe piață.

CAPITOLUL II

TEORIA CRIZEI ŞI REFORMA SECURITĂȚII SOCIALE*

INTRODUCERE

Problemele pe care le presupune securitatea socială se pot clasifica în *două mari categorii*. Pe de o parte, trebuie să se aibă în vedere problema *pensiilor* pentru limită de vârstă, văduvie, invaliditate şi pentru orfani, adică plata prestațiilor economice regulate în caz de supraviețuire, invaliditate sau deces. Pe de altă parte, se distinge problema ridicată de *asistența sanitară*. Vom analiza pe rând ambele probleme, însă vom acorda o atenție specială temei pensiilor, dat fiind că este problema ce implică în prezent consecințe mai importante atât în Spania, cât şi în străinătate, prin importanța obligațiilor asumate precum şi prin dificultățile pe care le presupune orice proces de reformă în acest domeniu.

Aşadar, vom dedica primul subcapitol *diagnosticului* problemei pe care o ridică securitatea socială în domeniul pensiilor, atât din punct de vedere *tehnic*, cât şi *etic*. În continuare, vom stabili *contradicția inerentă* a oricărui sistem de securitate socială de stat şi vom prezenta *modelul liberal de securitate socială*, pe care îl considerăm cel mai potrivit. În al patrulea rând, vom propune un *proces de reformă* a securității sociale care, orientat spre obiectivul adecvat, să minimizeze tensiunile pe care le presupune orice reformă; vom încheia prin a analiza care trebuie să fie *strategia* cea mai potrivită din diferite puncte de vedere pentru ca o astfel de reformă să aibă succes. În cele din urmă, vom dedica un subcapitol exclusiv problemei pe care o presupune *asistența sanitară*.

---

* Publicat inițial în engleză cu titlul «The Crisis and Reform of Social Security: An Economic Analysis from the Austrian Perspective», în *Journal des Économistes et des Études Humaines: A bilingual Journal of Interdisciplinary Studies*, vol. 5, nº 1, París & Aix-en-Provence, martie 1994, p. 127-155. O versiune mai veche a acestui studiu a apărut în *Boletín de Estudios Económicos*, vol. XL, nº 125, Deusto-Bilbao, august 1985, p. 327-378.

I. DIAGNOSTICUL PROBLEMEI

Criza Securităţii Sociale, unanim recunoscută, are o natură dublă: pe de o parte, este vorba despre o criză tehnică, de natură economico-actuarială; pe de altă parte, reprezintă o criză de natură etică.

Probleme tehnice

1. Sunt cel mai uşor de recunoscut. Concret, trebuie arătat modul în care *sistemul financiar de redistribuire*, pe care se bazează finanţarea securităţii sociale, *reduce semnificativ economisirea globală a ţării*. Acest lucru se întâmplă deoarece pensiile sunt plătite anual din contul impozitelor şi contribuţiilor care sunt luate în mod coercitiv de la contribuabili pe parcursul fiecărui exerciţiu. Astfel, economisirea este extrem de dificilă, nu numai pentru că presiunea fiscală sub forma impozitelor şi a contribuţiilor către Securitatea Socială devine aproape insuportabilă, ci şi pentru că publicul în general are încredere (sau, cel puţin, avea încredere până acum) că generaţiile viitoare vor finanţa Securitatea Socială în acelaşi mod în care o facem acum cei care lucrăm[1]. Este foarte dificil să se minimizeze efectul dăunator pe care influenţa negativă a Securităţii Sociale l-a avut, în materie de economisire, asupra evoluţiei economiei naţionale. De exemplu, rata de economisire în Spania a scăzut procentual, în raport cu produsul

[1] Acest principiu teoretic a fost ilustrat empiric în cazul istoric al sistemului de securitate socială din Statele Unite, în 1971, de către Martin Feldstein, în „Social Security, Induced Retirement and Aggregate Capital Accumulation", *Journal of Political Economy*, 82, (sept.-oct. 1974). În plus, unele studii sub formă de simulări arată că sistemele de securitate socială la scara observată în 1980 în numeroase state dezvoltate pot reduce stocul de capital pe termen lung al acestor economii cu 20-30% (vezi, de exemplu, Laurence J. Kotlikoff, „Social Security and Equilibrium Capital Intensity", *Quarterly Journal of Economics*, 93 (2), mai 1979, p. 183-207, precum şi A.J. Auerbach şi L.J. Kotlikoff, *Dynamic Fiscal Policy*, Cambridge University Press, Cambridge 1987). Pe de altă parte, Gary Becker se îndoieşte că Securitatea Socială ar reduce rata de economisire privată (vezi „The Family, Altruism and Public Policy", reuniunea Societăţii Mont Pèlerin, St. Vincent, Italia, septembrie 1986, p. 9). În nota 12 criticăm raţionalizarea neoclasică a sistemelor de securitate socială propusă de Becker.

intern brut, de la aproape 27% în 1975 la 19% în 1992[2]. Se poate considera că această scădere vertiginoasă a economisirii a avut rolul principal în apariția şi agravarea crizei economice spaniole care s-a manifestat mai ales prin existența a numeroase proiecte de investiții ce şi-au pierdut rentabilitatea din cauza lipsei ofertei necesare, a resurselor financiare reale economisite, la o rată favorabilă a dobânzilor. Dacă economisirea țării ar fi fost considerabil mai mare în ultimul deceniu, mare parte a proiectelor de investiții care au trebuit să fie abandonate sau restructurate s-ar fi putut valorifica într-un mod rentabil datorită abundenței resurselor financiare pe care o determină orice creştere a economisirii reale şi care permit finanțarea comerțului şi a industriei la rate mai mici ale dobânzii[3].

2. În egală măsură, din punct de vedere tehnico-economic, este important de clarificat faptul că, indiferent de modul în care funcționează sistemul din punct de vedere formal sau juridic, este înşelător să credem că acele contribuții din partea companiilor către Securitatea Socială sunt plătite de companii. De fapt, deşi potrivit reglementărilor juridice lucrurile nu par să stea astfel, *din punct de vedere economic, aceste contribuții sunt plătite în ultimă instanță de lucrătorii înşişi*, dat fiind că ele fac parte din *costul total pentru forța de muncă* al omului de afaceri, iar acestuia i-ar fi indiferent dacă le-ar plăti direct lucrătorilor în loc să trebuiască să le achite sistemului de Securitate Socială de stat. Acest punct de vedere fundamental a fost dezvoltat deja de Ludwig von Mises în 1922, atunci când a afirmat: „Contribuțiile pentru asigurare se realizează întotdeauna din contul salariilor,

[2] Vezi J. Huerta de Soto, „Experiencias Internacionales sobre la Crisis de la Seguridad Social", *Boletín de Estudios Económicos*, Volumul XL, Bilbao, august 1985, p. 327-378, în care fac referire la bibliografia legată de cazurile Elveției, Franței şi Japoniei (p. 328), precum şi lucrările mele pe această temă publicate în Statele Unite („Employee Benefits in a Nascent Democracy", *Digest* a IFEB, vol. 18, nr. 8, septembrie 1981, p. 11-13), Marea Britanie („The Current Employee Benefit Situation in Spain", *Benefits International*, vol. II, nr. 11, mai 1982, p. 14-17) şi Portugalia („Securança Social Espanhola", *Egide*, II, nr. 8, octombrie 1982, p. 12-15).

[3] În cealaltă parte, am încercat să includ efectele economisirii rezultate din planurile de pensii în teoria austriacă a ciclurilor economice, aşa cum a fost dezvoltată de L. von Mises şi F.A. Hayek. Vezi articolul meu „Interés, ciclos económicos y planes de pensiones", Congreso Internacional sobre Fondos de Pensiones, Madrid, 1984, p. 458-468, precum şi lucrarea mea „La teoría austriaca del ciclo economico", *Moneda y Crédito*, nr. 152, Madrid, martie 1980 (în această carte, capitolul XIII).

indiferent dacă sunt achitate de angajatori sau de angajaţi. Ceea ce trebuie să plătească angajatorul pentru asigurări grevează asupra productivităţii marginale a muncii şi astfel tinde să reducă remuneraţia pentru muncă"[4].

3. Pe de altă parte, dintr-o perspectivă mai *tehnică sau actuarială*, povara pe care o reprezintă Securitatea Socială pentru generaţiile active creşte în spirală, ca şi cum ar fi un bulgăre de zăpadă. Acesta este rezultatul inevitabil al îmbătrânirii treptate a populaţiei, care duce la creşterea în termeni relativi a numărului de persoane pensionate în raport cu numărul persoanelor care lucrează. În prezent, în Spania, se poate considera că la fiecare două persoane care lucrează există un pensionar, estimându-se că la începutul secolului următor fiecare lucrător activ va trebui să întreţină un pasiv dacă se menţine sistemul actual de Securitate Socială[5]. Mai mult, inflaţia este un factor de presiune constantă pentru revalorizarea pensiilor în curs de plată.

---

[4] „Denn die Versicherungsbeiträge gehen immer zu Lasten des Lohnes, gleichviel, ob sie von den Unternehmern oder von den Arbeitern eirgehoben werden. Auch das, was der Unternehmern für die Versicherung aufwenden muss, be Lastet die Grenzproduktivität der Arbeit und schmälert damit den Arbeitslohn." Vezi Ludwig von Mises, *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus*, Gustav Fisher, Jena, 1922 şi 1932, Philosophia Verlag, München 1981, p. 442. Traducerea în limba engleză se poate găsi, de exemplu, la pagina 430 a excelentei ediţii engleze *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, tradusă de J. Kahane, Liberty Classics, Indianapolis, 1981. După aproape 30 de ani, von Mises a dezvoltat aceeaşi idee mult mai detaliat, nu numai în termeni mult mai generali, referindu-se la orice „cucerire socială" (vezi *Human Action*, ediţia a 3-a, Henry Regnery, 1966, p. 617), ci şi analizând concret aspecte referitoare la cei care suportă costul Securităţii Sociale. Vezi Ludwig von Mises, „Economic aspects of the Pension Problem", Capitolul VII din *Planning for Freedom and Twelve other Essays and Addresses*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, Prima ediţie, 1952, ediţia a 3-a comemorativă, 1974, p. 83-86. În fine, trebuie să menţionăm o interesantă ilustrare empirică a acestui argument important, realizată cu date istorice din diferite ţări, de către John A. Prittain în „The Incidence of Social Security Payroll Taxes", *American Economic Review*, martie 1971.

[5] Această tendinţă este asemănătoare cu fenomenul care se produce în alte state dezvoltate, deşi există anumite diferenţe. De exemplu, în Franţa, existau patru contribuabili pentru fiecare pensionar în 1974 şi, după numai 10 ani, în 1984, raportul s-a redus la 3,4 contribuabili pentru fiecare pensionar. În prezent, acest raport este în scădere accelerată. În Statele Unite, existau 17 lucrători la fiecare pensionar în 1950; în 1970, existau numai 3 persoane care cotizau pentru fiecare pensionar şi se estimează că la începutul secolului următor raportul se va reduce la două persoane active la fiecare pensionar. Se estimează că, până în anul 2040, două

Această obligaţie pe care o presupun pensiile pentru persoanele care lucrează începe să devină insuportabilă pentru stat în general şi pentru contribuabil în particular, împovăraţi de o evidentă recesiune economică şi de o presiune fiscală în creştere. Astfel, devine din ce în ce mai neverosimil că Securitatea Socială va putea să plătească pensiile faţă de care şi-a luat angajamentul, fiind posibil să vină vremea când generaţiile active să se dezică mai mult sau mai puţin de „obligaţiile" lor faţă de cei deja pensionaţi, dată fiind presiunea financiară pe care o reprezintă acestea. De aceea, este evidentă nevoia de a reforma în profunzime sistemul actual de Securitate Socială, introducând treptat unul nou, în virtutea căruia clasele pasive care se pensionează să se poată întreţine singure, fără a mai trebui să depindă de generaţiile tinere care muncesc în continuare.

---

cincimi din populaţia totală a Statelor Unite va avea peste 64 de ani. Vezi Laurence J. Kotlikoff, „Social Security", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, ed. John Eatwell, Murray Milgate şi Peter Newman, Macmillan, 1987, vol. IV, p. 415. Această tendinţă se manifestă în egală măsură în statele mai puţin dezvoltate în funcţie de creşterea lor economică şi culturală, de nivelul de trai şi de îmbunătăţirea serviciilor sanitare, precum şi de scăderea aferentă a natalităţii. Creşterea speranţei de viaţă şi îmbătrânirea treptată a populaţiei, din punct de vedere istoric, pare să însoţească etapele avansate ale procesului de dezvoltare economică. Vezi lucrarea mea „Crisis de la Seguridad Social y el papel de los planes de pensiones privados en su reforma", în *Prospects for Social Insurance and Private Employee Benefit Plans*, Lucrările celui de-al 23-lea Congres Internaţional al Actuarilor, vol. II, Helsinki 1988, p. 477-498.

În sfârşit, trebuie subliniat că Securitatea Socială apare întotdeauna din dorinţa de a favoriza grupurile care se apropie de vârsta pensionării, care, fără să fi realizat vreo contribuţie, dobândesc dreptul de a primi o pensie în momente istorice în care îmbătrânirea populaţiei descrisă mai sus încă nu a avut loc. Această utilizare demagogică a Securităţii Sociale, cu un cost iniţial care, aparent, este uşor de suportat, împreună cu distrugerea obiceiurilor de economisire ale populaţiei, ca rezultat al inflaţiei şi politicii economice de tip keynesian, reprezintă motivele principale care explică apariţia Securităţii Sociale publice în majoritatea ţărilor (vezi Ludwig von Mises, „Pensions, the Purchasing Power of the Dollar and the New Economics" în *Planning for Freedom*, *cit. Sing*. p. 86-93). Adept al aceleiaşi direcţii se declara F.A. Hayek în 1933: „The systems of social insurance which, while saving incomes in old age and providing for sickness, accidents and unemployment provide for payments out of accumulated revenues rather than accumulated reserves, are, no doubt, a very important factor decreasing the aggregate supply of savings." Vezi articolul său, „Saving", în *Profits*, *Interest and Investment*, August M. Kelly, Klifton 1975, p. 165.

4. Poate că argumentul cel mai important al teoriei economice împotriva sistemului de Securitate Socială este cel ce reiese din natura sa *coercitivă*. În realitate, sistemul de Securitate Socială de stat constituie unul dintre cazurile cele mai importante de agresiune instituţională generalizată şi nediscriminată împotriva cetăţenilor statelor occidentale.[6] Nu pot fi minimizate efectele perverse ale acestei coerciţii, care împiedică masiv interacţiunea umană liberă şi spontană şi dezvoltarea creativă a antreprenoriatului, în raport cu toţi actorii implicaţi în sistem (companii, lucrători, pensionari, orfani, văduve, bolnavi şi persoane cu dizabilităţi, companii de asigurări, instituţii financiare, spitale, medici, investitori şi persoane care economisesc)[7].

---

[6] Vezi cartea mea *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid 1992, în care, după ce se propune o nouă definiţie a socialismului ca fiind „orice sistem de agresiune instituţională împotriva liberei exercitări a acţiunii umane sau a funcţiei antreprenoriale", se elaborează o teorie coerentă referitoare la imposibilitatea teoretică a socialismului şi a intervenţionismului, precum şi a efectelor sale secundare inevitabile care ţin de absenţa creativităţii şi a coordonării, de corupţie şi distrugere morală. O versiune în limba engleză a capitolului 3 al acestei cărţi, cu titlul „Economic Analysis of Socialism" a fost prezentată în cadrul Primei Conferinţe Europene privind Economia Austriacă, Maastricht, 9-11 aprilie 1992 (manuscris în curs de publicare). Teoria mea privind socialismul este rezultatul firesc al îmbinării dintre analiza austriacă a antreprenoriatului elaborată în principal urmărind modelul lui Israel M. Kirzner şi teoria coerciţiei, ca o caracteristică principală, definitorie a socialismului, pe care le-o datorez lui Murray N. Rothbard şi Hans H. Hoppe (vezi cartea acestuia *A Theory of Socialism and Capitalism*, Kluwer Academic Publishers, Amsterdam, 1989, p. 2). Din întâmplare, este uşor de observat că, în cadrul faimoasei clasificări a tipurilor de intervenţie elaborate de Rothbard, sistemele de Securitate Socială constituie un caz tipic de coerciţie *binară*, în care Statul „impune un *schimb* forţat *între* subiectul individual şi Statul însuşi" (M.N. Rothbard, *Power and Market; Government and the Economy*, Institute for Humane Studies, Menlo Park, 1970, p. 9 şi 135-136).

[7] Securitatea Socială „is the target of complaints from all sides. Persons securing payments complain that the sums are inadequate to maintain the standard of life they had been led to expect. Persons paying Social Security taxes complain that they are a heavy burden. Employers complain that the wedge introduced by the taxes between the cost to the employer of adding a worker to his playroll and the net gain to the worker of taking a job creates unemployment. Taxpayers complain that the unfunded obligations of the Social Security system total many trillions of dollars, and that not even the present high taxes will keep it solvent for long. And all complaints are justified". Milton şi Rose Friedman, *Free to Choose; A Personal Statement*, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1980, p. 102. La pagina 106 a aceleiaşi lucrări, Friedman, plecând de la analiza lui Becker pe care o voi critica în nota 12, semnalează problema fundamentală, arătând că: „the difference between

Această coerciție produce nu numai o deviere profundă a alocării muncii şi a capitalului, cu repercusiunile sale negative asupra economisirii[8], ci, mai mult, iar acest lucru este cel mai important, împiedică descoperirea antreprenorială, generarea şi transmiterea creativă a informației necesare pentru a găsi soluții noi şi originale pentru nenumăratele probleme care îşi au originea în instituția Securității Sociale de stat. Astfel, dezechilibrele sociale se agravează continuu iar planurile individuale sunt lipsite de coordonare[9].

Probleme etice

Problemele tehnice, economice şi actuariale comentate în subcapitolul anterior nu apar singure, ci sunt însoțite de grave probleme de natură etică şi politică. Concret, sistemul de Securitate Socială se bazează pe un paternalism depăşit, nesolidar, din cauză că stimulează tensiunile şi conflictele între generații, prejudiciază grav, din cauza rigidității, posibilitățile de dezvoltare umană şi profesională ale persoanelor de vârsta a treia, se bazează pe o serie de noțiuni de „justiție socială" şi

---

Social Security and earlier arrangements is that Social Security is compulsory and impersonal – earlier arrangements were voluntary and personal. Moral responsibility is an individual matter, not a social matter. Children helped their parents out of love and duty. They now contribute to the support of someone else's parents out of compulsion and fear. The earlier transfers strengthened the bonds of the family; the compulsory transfers weaken them".

[8] Vezi geniala analiză austriacă a efectelor Securității Sociale asupra alocării capitalului şi a muncii, realizată de Roger W. Garrison, „Misdirection of Labor and Capital under Social Security", *The Cato Journal*, vol. 3, nr. 2, toamna 1983, p. 513-529.

[9] Vezi capitolul 19, referitor la „Previsión Social", al cărții lui F.A. Hayek *Los fundamentos de la libertad*, Unión Editorial, ediția a 5-a, 1991, p. 352-375. Hayek conchide: „Există puține îndoieli că, fiind vorba despre probleme de o asemenea amploare, cum ar fi furnizarea de servicii medicale întregii națiuni, organizarea unică nu reprezintă metoda cea mai eficientă de utilizare a întregii cunoaşteri disponibile şi cu atât mai puțin este cea care să conducă la o dezvoltare rapidă şi la divulgarea noii cunoaşteri. La fel ca în multe domenii, complexitatea sarcinii necesită o tehnică de coordonare care să nu se bazeze pe dominarea şi controlul părților de către o autoritate dictatoare, ci să fie îndrumată de un mecanism impersonal" (p. 360, n. 10).

În aceeaşi direcție de gândire, se poate consulta analiza mai profundă şi mai detaliată a lui Israel M. Kirzner, din „The Perils of Regulation: A Market Process Approach", *Discovery and the Capitalist Process*, Routledge, Londra, 1991, p. 136-145.

„redistribuire a veniturilor" cu care liberalii nu pot fi de acord. Vom analiza separat fiecare dintre aceste probleme.

1. Sistemul de Securitate Socială de stat se bazează pe *ideea paternalistă* conform căreia oamenii sunt, prin natura lor, neprevăzători şi că, prin urmare, este nevoie să se stabilească un sistem obligatoriu şi atotcuprinzător de Securitate Socială. Cu toate acestea, ideea este complet lipsită de fundament în actualitate. Este greu de înţeles cum, pe de o parte, cetăţenii sunt consideraţi îndeajuns de maturi şi responsabili pentru a vota şi a-şi alege liber conducătorii, în timp ce, pe de altă parte, sunt văzuţi ca fiind incapabili să îşi rezolve singuri problema pensionării. Acest lucru înseamnă că argumentele paternaliste în favoarea Securităţii Sociale, într-un mediu democratic, aşa cum este cel în care trăim în prezent, *implică un paradox clar conform căruia „chestiunile publice" sunt organizate conform voinţei unor votanţi pe care însuşi legislatorul îi consideră incapabili de a-şi gestiona propriile treburi*[10].

Prin urmare, sarcina statului s-ar putea limita la nivelul minim de asistenţă socială care s-ar considera necesar, în raport cu acea minoritate a populaţiei care, din diferite motive (lipsă de precauţie, ghinion etc.) ar ajunge la bătrâneţe fără să-şi fi acoperit pe cont propriu nevoile indispensabile. Ceea ce pare absurd este însă că, aşa cum se întâmplă în prezent, deoarece o minoritate a populaţiei nu a fost capabilă să îşi asigure la timp o pensie, să i se impună întregii populaţii să participe la un sistem de stat care împiedică alocarea unei mari părţi a resurselor pentru bătrâneţe în modul pe care îl consideră cel rentabil şi oportun. Aşadar, Securitatea Socială *presupune un atac la adresa libertăţii fiecărui cetăţean*, la fel de grav cum ar fi să se presupună că, dacă o minoritate a populaţiei ar avea dificultăţi în a-şi procura alimentele, ar trebui să se stabilească un sistem prin care *întreaga* populaţie să fie obligată să manânce cu raţia. Problema

[10] Această idee a fost expusă pentru prima dată de Ludwig von Mises în 1949, *Human Action*, prima ediţie, Yale University Press, p. 613. F.A. Hayek o reia în întregime atunci când afirmă, după unsprezece ani, că sistemul Securităţii Sociale produce „paradoxul ca însăşi majoritatea, a cărei incapacitate aparentă de a alege singură în mod corect reprezintă pretextul pentru a-i administra o mare parte din venituri, este invocată din perspectiva capacitatăţii sale colective de a determina modul în care trebuie cheltuite veniturile individuale" (*Los fundamentos de la libertad,* ed. cit., p. 358).

de etică este cu atât mai gravă dacă ne amintim, aşa cum am afirmat anterior, că toate contribuțiile către Securitatea Socială sunt plătite, în ultimă instanță, de către lucrători, drept care se poate afirma că aceştia sunt privați de o parte semnificativă a veniturilor lor, pe care astfel nu le pot aloca asigurării unei pensii aşa cum ar considera cel mai potrivit cu circumstanțele personale[11].

2. Trebuie avut în vedere că ori de câte ori într-o economie liberă se intervine prin reglementări statale cu caracter coercitiv, este încurajată apariția de conflicte şi tensiuni între diferitele grupuri sociale care înlocuiesc într-o mai mică sau mai mare măsură rețeaua de schimburi voluntare şi paşnice specifice oricărei societăți libere. Acest fapt este cât se poate de clar în cazul Securității Sociale. Într-adevăr, înainte de apariția sistemelor de Securitate Socială de stat bazate pe redistribuire şi pe ideea că persoanele tinere care lucrează trebuie să finanțeze prestațiile celor deja pensionați, problema pensionării se rezolva pe diferite căi, dar fără să se creeze tensiuni şi conflicte între diferitele generații. Aceste conflicte între generații sunt deosebit de grave în prezent şi pare extrem de dificil să se ia o decizie referitoare la Securitatea Socială fără să apară *tensiuni şi fricțiuni între generația lucrătoare şi generația deja pensionată*. Dat fiind că sistemul, din motive tehnice, nu se poate susține, vina este atribuită pensionarilor, care sunt din ce în ce mai greu de întreținut financiar[12].

---

[11] Ludwig von Mises conchide că „Social Security does not enjoin upon the employers the obligation to expend more in buying Labor. It imposes upon the wage earners a restriction concerning the spending of their income. *It curtails the worker's freedom to arrange his household according to his own decisions*" (cursiva îmi aparține), *Human Action*, ediția a 3-a revizuită, Henry Regnery, Chicago, 1966, p. 617.

[12] Nu sunt de acord cu raționalizarea neoclasică pe care Gary Becker o face referitor la sistemul de Securitate Socială de stat. Becker afirmă pe această temă: „Children would be *happy* (!) to enter into a social compact with their parents whereby the children support their parents when old at current levels in return for commitment to the current level of public support for children" (*A Treatise on the Family*, Harvard University Press, Cambridge, 1991, p. 373). În opinia mea, analiza lui Becker conține o eroare metodologică, enunțată deja de teoreticienii Şcolii austriece de economie în analiza critică adusă şcolii neoclasice-walrasiene, pe care aceştia o dezvoltă în cadrul dezbaterii pe marginea imposibilității calculului economic în socialism. Concret, trebuie să criticăm analiza excesiv de mioapă a echilibrului static şi conceptul de „raționalitate" utilizat de Becker, precum şi abordarea pur maximizatoare de tip robbinsian pe care o urmează agenții în cunoscuta analiză pe

Situaţia este foarte asemănătoare cu aceea care se generează atunci când piaţa muncii nu mai este liberă şi apare şomajul, ca o consecinţă a diferitelor tipuri de restricţii instituţionale şi sindicale. Se ivesc atunci conflicte şi tensiuni între diferitele grupuri sociale, deoarece persoanele care lucrează îşi văd locurile de muncă ameninţate de cei tineri şi de persoanele care nu doresc să se pensioneze şi se aplică o presiune constantă pentru introducerea dispoziţiilor de creştere a vârstei de intrare pe piaţa muncii şi de

---

care Becker o face familiei. Această abordare metodologică tipică a Şcolii de la Chicago a fost criticată recent cu multă inspiraţie de Israel M. Kirzner în „Self-Interest and the New Bashing of Economics" (*Critical Review*, vol. 4, nr. 1-2, iarna-primăvara 1990, p. 38-39, lucrare inclusă în cartea sa *The Meaning of the Market Process*, Routledge, Londra, 1992, p. 207-208). Analiza lui Becker pare să fie o simplă raţionalizare *ad-hoc* a fenomenelor cumulative, bazată pe ideea că „people get what they want" („oamenii obţin ceea ce vor" [*n.tr.*]). O teorie dinamică a procesului social pus în mişcare de creativitatea antreprenorială şi de eforturile coordonate ale fiinţelor umane reale, cu un univers deschis de sentimente, credinţe, scopuri şi aprecieri, este complet absentă din analiza beckeriană. Astfel se explică faptul că, în tradiţia scientistă tipică Şcolii de la Chicago, agresiunea instituţionalizată pe care se bazează Securitatea Socială nu este menţionată niciodată de Becker, nici nu pare să îi suscite câtuşi de puţin atenţia. În plus, consideră că a contribuit la „understand the widespread government interventions into family arrangements" (*ibidem*, p. 379), precum şi la modul în care „public expenditures on the elderly, together with public expenditures on children's education and other human capital, can fill the void left by the breakdown in the social norms" (*ibidem*, p. 370). Becker pare să confunde distincţia hayekiană crucială între dreptul familiei în sens material, care s-a format prin evoluţie, în conformitate cu faimoasa teorie a lui Carl Menger privind formarea instituţiilor, şi legislaţia decretelor de stat care stabilesc sistemele publice de Securitate Socială. Primul este un rezultat neintenţionat şi spontan al interacţiunii sociale, în timp ce al doilea reprezintă manifestarea tipică a agresiunii instituţionalizate şi intenţionate (adică socialism) asupra unui domeniu social specific, cu toate efectele tipice ale imposibilităţii teoretice de a atinge anumite scopuri, lipsa coordonării şi a încercărilor creative ale noilor soluţii, precum şi coruperea morală sistematică. Din acest motiv trebuie să afirmăm că realitatea pare să fie nici mai mult, nici mai puţin decât contrariul a ceea ce susţine Becker: Securitatea Socială, departe de „filling the void left by the breakdown of social norms" („a umple golul lăsat de prăbuşirea normelor sociale"), a fost una dintre principalele forţe care au dus la coruperea şi distrugerea valorilor morale şi a normelor sociale. Expansiunea Securităţii Sociale, ca şi cea a socialismului în diferitele sale forme şi manifestări, este legată mult mai profund de eroarea ştiinţifică a constructivismului şi de istorica presiune politică a anumitor grupuri privilegiate decât de dispariţia spontană a valorilor tradiţionale ale familiei (vezi mai ales ultimul paragraf al notei 5).

anticipare a pensionării, în detrimentul grupurilor sociale afectate (tinerii şi persoanele în vârstă).

Aşadar, se poate concluziona că Securitatea Socială este un instrument de destabilizare în societățile moderne, care le pune în pericol progresul armonios şi paşnic, generând tensiuni şi conflicte grave, dificil de rezolvat.

3. Este îngrijorătoare îndeosebi situația persoanelor care sunt pensionate într-un mod rigid şi inflexibil, în conformitate cu dispozițiile ce reglementează Securitatea Socială. Unul dintre aspectele negative ale sistemului de Securitate Socială de stat este caracterul său rigid şi uniform pentru întreaga populație. Nu putem înțelege de ce nu se permite ca fiecare companie, instituție sau persoană particulară să îşi traseze liber tranziția de la viața activă la viața de pensionar, într-un mod cât mai potrivit circumstanțelor şi cât mai puțin dăunător părților implicate. Într-o societate liberă ar apărea *spontan* cele mai variate sisteme de pensii care ar permite fiecărui cetățean *să aleagă* modul cel mai adecvat de a trece spre pensie, prin apariția unor instituții, cum sunt cea a pensionării treptate şi cea a lucrului cu timp parțial pentru pensionari, care ar minimiza traumele fizice şi psihologice grave prin care trec, în sistemul de Securitate Socială, persoanele în vârstă din societatea noastră atunci când se pensionează. Aşa cum foarte just remarca Hayek, „este cât se poate de semnificativ faptul că în acele două sectoare principale pe care Statul aspiră să le monopolizeze – asigurarea de bătrânețe şi cea de boală – asistăm, când încă nu a intervenit controlul statal complet, la progrese rapide şi spontane. Observăm o varietate de experimente care ar putea să ofere noi soluții pentru nevoile zilnice, soluții pe care nicio activitate planificatoare nu le-ar fi putut întrevedea”[13].

4. În final, trebuie să criticăm ideea că Securitatea Socială cel puțin serveşte idealului de „justiție socială”, redistribuind veniturile în favoarea grupurilor sociale celor mai defavorizate. În primul rând, trebuie semnalat faptul că, din punct de vedere economic, *efectul politicilor de redistribuire a veniturilor este extrem de dăunător tocmai pentru grupurile sociale defavorizate*. Astfel, într-o societate liberă este imposibil să se distingă procesele de producție de cele de distribuire a veniturilor. Într-o economie de piață se produce în funcție de

[13] F.A. Hayek, *Los fundamentos de la libertad,* ed. cit., cap. 19, p. 360-361.

câştigurile sperate, astfel încât este imposibil să se modifice rezultatele prin intermediul politicilor de redistribuire a veniturilor fără ca însuşi procesul de producţie să fie grav afectat. Cu alte cuvinte, politicile de redistribuire a veniturilor descurajează şi scad enorm energia agenţilor de producţie din ţară şi, prin urmare, sărăcesc întreaga ţară şi mai ales clasele cele mai defavorizate. Mai mult, nu există nimic progresist în politicile de redistribuire a veniturilor, care nu urmăresc decât să împiedice ca persoanele cu nivelurile de venit cele mai joase să urce pe trepte mai înalte pe scara socială.

După cum bine a demonstrat Hayek, ideea de „justiţie socială" este extrem de periculoasă şi trebuie să fie criticată de orice liberal. În primul rând, noţiunea de justiţie socială este lipsită de semnificaţie şi este în esenţă incompatibilă cu principiile care ar trebui să guverneze o societate liberă. După cum tocmai am arătat, o economie liberă determină o dezvoltare economică armonioasă şi dinamică, însă motivează o distribuire a veniturilor inegală şi în continuă schimbare. Orice încercare de egalare a rezultatelor procesului libertăţii s-ar putea efectua o singură dată, dat fiind că ar lua sfârşit atât procesul, cât şi bazele societăţii libere pe care o susţinem. În plus, idealul de justiţie socială presupune ca statului să îi fie acordate o serie de puteri de o asemenea amploare asupra vieţii cetăţenilor săi, încât acestea sunt absolut incompatibile cu idealul liberal. Într-o societate liberă nu trebuie să existe altă justiţie decât aceea constituită de legi cu caracter general care să se aplice în mod abstract tuturor cetăţenilor şi care să împiedice cunoaşterea *a priori* a rezultatului specific şi concret al interacţiunii dintre aceştia. Singura egalitate pe care trebuie să o apere liberalii este *egalitatea în faţa legii*, aşa cum tocmai am definit-o, însă în niciun caz o egalitate a rezultatelor, care din start este incompatibilă cu libertatea şi care se bazează pe conceptul degenerat şi fals de „justiţie socială"[14].

[14] F.A. Hayek, *El espejismo de la justicia social*, vol. II al lucrării *Derecho, legislación y libertad*, Unión Editorial, ed. a 2-a, Madrid 1988 (ed. a 3-a, 1994).

Contradicția inerentă a Securității Sociale[15]

Sistemul de Securitate Socială de stat este, încă de la origine, supus unei contradicții de nerezolvat, cauzatoare a tuturor problemelor. Sistemul de Securitate Socială doreşte să exercite simultan funcțiile de „asigurare" şi „asistență socială", funcții radical incompatibile între ele.

Securitatea Socială îndeplineşte o funcție de „asigurare" atunci când plăteşte prestații în funcție de o serie de formule care determină pensii mai mari pentru cei care au plătit contribuții mai mari pe parcursul unei perioade mai îndelungate. În plus, prestațiile sunt plătite beneficiarilor indiferent dacă aceştia au nevoie de ele sau nu. Aceste caracteristici (prestații în funcție de contribuții şi plata lor indiferent de nevoi) sunt comune Securității Sociale şi asigurărilor private care, din acest punct de vedere, se bazează pe aceleaşi principii.

Dar, în acelaşi timp, Securitatea Socială doreşte să exercite o funcție de „asistență socială". Această funcție este exercitată atunci când se plătesc prestații către colective considerate mai nevoiaşe, fără a ține seama deloc (sau într-o mai mică măsură) de suma contribuțiilor şi de perioada în care au fost efectuate plățile. Mai mult, conform acestei funcții „sociale", se doreşte să se realizeze un proces de redistribuire a veniturilor care este estimat a fi corect şi care, după cum am văzut mai sus, nu poate fi acceptat prin optica liberală.

Cele două obiective pe care tocmai le-am descris sunt menționate adesea în lucrările de specialitate ca obiectivul de „echitate individuală" (asigurarea) şi obiectivul de „echitate socială" (asistența socială).

Cu toate acestea, cele două funcții sunt strict şi fundamental incompatibile, iar încercarea de îndeplinire a lor de către una şi aceeaşi instituție, cea a Securității Sociale, are drept rezultat faptul că, din punct de vedere individual, Securitatea Socială este o „asigurare" extrem de deficitară, iar din punct de vedere social, un instrument de „asistență socială" foarte defectuos şi nedrept. Nu este posibil să fie

[15] Titlul se aseamănă cu acela al importantei cărți a lui Peter J. Ferrara, lucrare la care am apelat deseori pe parcursul acestui subcapitol. Vezi Peter J. Ferrara, *Social Security; The Inherent Contradiction*, Cato Institute, San Francisco, 1980.

atinse simultan obiective specifice ale „asigurării private", care se bazează pe principiul acordării de prestații în funcție de contribuțiile realizate şi indiferent de necesitatea individuală a beneficiariului, şi obiective de justiție socială şi distribuire a veniturilor, care presupun acordarea de prestații persoanelor nevoiaşe, indiferent dacă au contribuit sau nu în cadrul sistemului.

Pe de o parte, dorința de a urmări obiectivul de justiție socială sau de asistență socială prin intermediul Securității Sociale afectează în mod evident principiul de „echitate individuală" (asigurarea), dat fiind că, după cum am văzut, finanțarea Securității Sociale prin distribuire influențează extrem de negativ economisirea şi economia țării şi creează o dinamică în cadrul căreia este imposibilă îndeplinirea obligațiilor asumate. În plus, dată fiind presiunea poverii financiare tot mai mari pe care o reprezintă persoanele pasive, soseşte un moment în care Securitatea Socială trebuie să îşi reducă prestațiile şi nu se mai încasează pensiile la care beneficiarii se aşteptau în funcție de contribuțiile la sistem, realizate în trecut. Mai mult, contribuabilul individual către Securitatea Socială nu mai beneficiază de rentabilitatea financiară pe care, dacă ar fi vorba de un adevărat sistem privat de asigurări, ar obține-o din resursele economisite pentru a-şi asigura pensia[16].

Această inegalitate între ceea ce se cotizează şi ceea ce se obține din sistem determină ca acesta să fie construit inevitabil pe baza noțiunii de coerciție şi pe obligativitate pentru toți cetățenii, deoarece nu ne-am putea aştepta ca un sistem cum este cel al Securității Sociale să funcționeze prin afilierea voluntară la el: acei contribuabili care ar primi o sumă a prestațiilor mai mare decât contribuțiile, ar rămâne în sistem, în timp ce aceia ale căror contribuții ar fi mai mari decât prestațiile primite, ar părăsi sistemul, astfel încât nu s-ar putea menține echilibrul financiar al acestuia.

Mai mult, faptul că sistemul de Securitate Socială de stat trebuie să fie coercitiv prin însăşi natura sa presupune, pentru mulți, că unicul organism potrivit pentru gestionarea sa este Administrația Statului (centrală sau autonomă). Acest fapt supune sistemul la o

[16] Acest principiu teoretic este ilustrat de Peter J. Ferrara şi John R. Lott, Jr. în „Rates of Return Promised by Social Security to Today's Young Workers", *Social Security; Prospects for Reform*, ed. Peter J. Ferrara, Cato Institute, Washington, 1985, p. 13-32.

serie de influențe politice care îl fac, *în esență, instabil*: politicienii sunt tentați să utilizeze programul pentru a-şi atinge scopurile proprii, adesea pe spinarea participanților la sistem şi a economiei generale a statului. Cazurile de cumpărare de voturi pe termen scurt prin modificări, reforme sau creşteri demagogice ale prestațiilor Securității Sociale sunt la ordinea zilei în numeroase democrații occidentale, printre care şi cea spaniolă. Trebuie semnalat că această tendință afectează atât partidele care se găsesc la putere, cât şi pe cele din opoziție[17]. Astfel, este neobişnuită situația spaniolă, în care anumite voci din opoziție, în loc să critice reforma inițiată de Administrație din cauză că este prea timidă şi nu merge prea departe în cadrul procesului de liberalizare a sistemului, doresc să mențină conceptul de Securitate Socială aşa cum l-am cunoscut până acum, ascunzând gravele probleme tehnice şi etice care îl afectează în mod inevitabil.

Pe de altă parte, Securitatea Socială nu îşi îndeplineşte obiectivele de „echitate socială", deoarece plata prestațiilor se realizează indiferent dacă beneficiarii au nevoie de ele sau nu. Astfel, în numeroase cazuri, persoane tinere care se situează la cele mai reduse niveluri de venit şi care luptă să îşi întrețină familia se văd obligate să renunțe la o parte substanțială a veniturilor proprii pentru a finanța pensiile persoanelor în vârstă care au mai puțină nevoie de venituri, sau care primesc pensii substanțiale din mai multe surse în acelaşi timp[18].

---

[17] Conform lui Hayek, „este uşor de înțeles că abandonarea totală a caracterului actuarial al sistemului, prin recunoaşterea dreptului la un venit „adecvat" în favoarea celor care ating o anumită vârstă (şi a tuturor celor care sunt în nevoie sau prezintă dizabilități), venitul care este determinat în general de majoritate (din care beneficiarii reprezintă o pondere importantă) *transformă întreaga organizare într-o armă politică în favoarea demagogilor vânători de voturi*" (*Los fundamentos de la libertad,* ed. cit., p. 365).

[18] Desigur, după cum au demonstrat grafic Milton şi Rose Friedman, „In addition to the transfer from young to old, Social Security also involves a transfer from the less well-off to the better-off. True, the benefit schedule is biased in favour of persons with lower wages, but this effect is much more than offset by another. Children from poor families tend to start work – and start paying employment taxes – at a relatively early age; children from higher income families at a much later age. At the other end of the life cycle, persons with lower incomes on the average have a shorter life span than persons with higher incomes. The net result is that the poor tend to pay taxes for more years and receive benefits for fewer years than the rich – all in the name of helping the poor!", *Free to Choose,* ed. cit., p. 106-107.

Ca o concluzie, este clar că elementele de „asigurare" care există în cadrul Securității Sociale eşuează sistematic şi fac ineficient programul de „asistență socială" pe care pretinde să îl ducă la bun sfârşit Securitatea Socială, şi viceversa.

Nu se poate înțelege problematica Securității Sociale, nici nu se poate începe o reformă serioasă a acesteia atât timp cât nu este înțeleasă contradicția esențială între obiectivele care se doresc a fi îndeplinite prin intermediul Securității Sociale. *Nu se poate concepe nicio reformă serioasă a Securității Sociale care să nu se bazeze pe principiul fundamental de separare a celor două obiective şi atingerea lor prin intermediul unor instituții diferite.*

Obiectivul de „echitate socială" trebuie urmărit inițial[19] printr-un sistem de asistență socială de stat, finanțat din bugetul general al Statului (deci prin „sistemul de distribuție"), care să ofere prestații beneficiarilor în funcție de situația lor de necesitate şi care să garanteze tuturor cetățenilor *nevoiaşi* obținerea unei pensii minime.

Dimpotrivă, acordarea de pensii peste nivelul minim necesar, în funcție de dorințele şi capacitatea economică a fiecărui cetățean, de numărul de ani cât a contribuit şi de suma contribuțiilor respective, trebuie să se realizeze printr-un sistem bazat pe *asigurări de viață* şi *planuri private de pensii individuale şi colective* şi, prin urmare, pe principiile şi tehnicile specifice sectorului privat al asigurărilor.

Numai în acest mod se va reuşi atingerea a două obiective considerate a fi extrem de necesare în societatea noastră, fără contradicții sau probleme economice grave. Şi orice reformă parțială a sistemului de Securitate Socială de stat trebuie să se realizeze având întotdeauna în minte ideea-cheie că în centrul tuturor problemelor se găseşte contradicția menționată şi, prin urmare, drumul corect al reformei constă în identificarea acestei contradicții şi în reducerea şi depăşirea treptată a acesteia.

---

[19] Spun „inițial" deoarece guvernul este şi foarte ineficient în acordarea de ajutoare celor în nevoie şi nu poate concura din punct de vedere tehnic şi economic în această sarcină cu o armată de antreprenori concurenți care îşi dedică eforturile şi ingeniozitatea pentru a descoperi nevoile actuale ale săracilor, găsind şi verificând constant noi moduri de a le satisface în orice circumstanță specifică de timp şi loc. În domeniul specific al solidarității umane, interacțiunea şi antreprenoriatul uman libere, deci caritatea privată, sunt mult mai eficiente şi mai etice decât coerciția sistematică din partea guvernului (deci, socialismul).

II. MODELUL IDEAL DE SECURITATE SOCIALĂ DIN PERSPECTIVĂ LIBERALĂ

Problemele tehnice şi etice comentate în subcapitolul anterior ar fi evitate dacă resursele financiare pentru plata pensiilor pentru limită de vârstă, văduvie, invaliditate sau de orfan ar proveni din trei surse diferite: în primul rând, un nivel minim de *asistență socială*, oferit de stat, cu caracter secundar şi numai pentru aceia care nu au putut, oricare ar fi motivul, să îşi asigure acel minim pe cont propriu. În al doilea rând, cu caracter dominant, ar fi pensiile provenite din *asigurările de viață şi planurile private de pensii* de natură individuală şi colectivă; iar în al treilea rând, ar trebui menționată *economisirea individuală* pe care fiecare ar reuşi să o realizeze de-a lungul vieții.

Planurile private de pensii sunt sisteme private care apar la nivel de companie sau grupuri de companii, organizații profesionale etc., în virtutea cărora se creează un *fond financiar* pe parcursul întregii vieți active a lucrătorilor, care poate face față plății pensiilor viagere pentru limită de vârstă odată ce lucrătorii s-au pensionat. De asemenea, fondul permite plata prestațiilor prevăzute în plan în caz de deces sau invaliditate (pensii de văduvie, de orfan sau de invaliditate).

Acest sistem descris atât de simplu, care a apărut în mod spontan[20] şi a atins deja o enormă dezvoltare în majoritatea statelor industrializate din Occident, permite rezolvarea simultană a două

[20] „Este paradoxal ca statul să dorească să justifice planificarea centralizată într-un domeniu în care, poate chiar mai evident decât în altele, se observă că noile instituții nu au fost rodul unui plan prestabilit, ci rezultatul unui proces gradual şi evolutiv. Conceptul nostru modern de prevenire a riscurilor prin intermediul asigurării nu reprezintă creația cuiva care a găsit o soluție rațională în mod conştient, după ce s-a aflat în nevoie. Suntem atât de familiarizați cu mecanica asigurărilor, încât pare firesc să ne gândim că orice om inteligent, după o scurtă reflecție, le-ar descoperi repede principiile. Evoluția istorică a asigurărilor proclamă cât de greşit este să se pretindă că progresul lor ulterior ar trebui să se realizeze exclusiv pe cale statală. S-a afirmat corect că «nimeni nu a înființat asigurările maritime în modul în care s-au creat ulterior asigurările sociale» şi că tehnica actuarială actuală se datorează «multiplelor contribuții ale oamenilor, unele anonime, altele cunoscute, care încet-încet au elaborat un sistem de o asemenea perfecțiune, încât este mult superior celor mai perspicace creații ale oricărei minți individuale»" (Hayek, *Los fundamentos de la libertad,* ed. cit., p. 360).

probleme grave: pe de o parte, face posibilă creşterea considerabilă a economisirii globale a statului, favorizând astfel ieşirea din criză şi dezvoltarea economică; pe de altă parte, rezolvă problemele tehnice şi etice ale Securităţii Sociale, pe care le-am comentat deja, şi care rezultă pur şi simplu din faptul că o generaţie are grijă de cealaltă prin intermediul sistemului financiar de redistribuire.

Efectul favorabil asupra economisirii se produce deoarece contribuţiile care sunt efectuate în prezent către Securitatea Socială de către angajatori şi angajaţi şi care sunt destinate imediat persoanelor pensionate, sub forma pensiei, s-ar îndrepta către fonduri de pensii care ar creşte enorm resursele financiare disponibile pentru economia naţională. Acest lucru ar stimula investiţia, scoţând la liman companii şi proiecte economice care în prezent nu sunt viabile din lipsa resurselor financiare necesare. Sistemul de planuri private de pensii ar face posibile, pe termen mediu: 1) *finanţarea pensiilor pentru limită de vârstă fără a produce tensiuni* şi nici probleme financiare şi fără a afecta economisirea globală a ţării, ci, dimpotrivă, încurajând-o; 2) *reducerea costurilor cu forţa de muncă*, scăzând rata şomajului la nivel naţional, dat fiind că, prin sistemul actuarial de capitalizare, efectuând contribuţii mai reduse decât cele care se efectuează în prezent către Securitatea Socială, s-ar putea garanta acelaşi nivel de pensii care se plătesc în prezent; acest efect este foarte uşor de înţeles, deoarece în prezent nu se obţine niciun fel de rentabilitate din contribuţiile care se plătesc la Securitatea Socială, în timp ce, dimpotrivă, în sistemul planurilor private de pensii, rentabilitatea financiară a contribuţiilor care alcătuiesc fondurile este extrem de importantă şi reduce semnificativ costul total final al prestaţiilor; 3) *creşterea salariului real al lucrătorilor*, ca o consecinţă a avântului economic constatat în ţară şi care ar fi rezultatul unei mai mari afluenţe de fonduri financiare spre investiţia productivă la rate mai mici ale dobânzii[21].

Mai mult, însă, sistemul planurilor private de pensii ar rezolva problema pe care o presupune în prezent faptul că o generaţie are

[21] „A man who is forced to provide of his own account for his old age must save a part of his income or take out an insurance policy. A nation cannot prosper if its members are not fully aware of the fact that what alone can improve their condition is more and better production. And this can only be brought about by increased saving and capital accumulation". Ludwig von Mises, „Economic Aspects of the Pension Problem", *Planning for Freedom,* ed. cit., p. 92-93.

grijă de alta, punând punct tensiunilor şi conflictelor sociale inevitabile pe care le generează sistemul actual de Securitate Socială analizat.

Crearea fondurilor de pensii pe timpul vieții active a lucrătorilor le-ar permite acestora ca, odată pensionați, *să nu depindă de generațiile mai tinere*, ci de fondurile pe care ei înşişi le-au generat pe parcursul etapei lor active. Este vorba, pur şi simplu, de aplicarea la nivel public a principiului elementar al auditului costurilor, în virtutea căruia costurile trebuie recunoscute în momentul în care se produc şi nu ulterior. Cu alte cuvinte, costul prestațiilor celor pensionați trebuie să provină din produsele realizate în timp ce lucrau (sistemul de planuri private de pensii) şi nu din bunurile şi serviciile care au fost produse ulterior de alte persoane care nu au nimic de-a face cu acei pensionari (sistemul de Securitate Socială bazat pe redistribuire). Dacă fiecare generație se ocupă de sine, se evită conflictele dintre generații, care nu au o rezolvare şi care au fost create artificial de Securitatea Socială actuală.

În cele din urmă, planurile private de pensii lasă loc unei bogate varietăți de soluții şi alternative în ceea ce priveşte crearea diferitelor formule de determinare a pensiilor, a vârstei, a sistemelor de pensionare etc. Planurile private de pensii constituie un mecanism care permite satisfacerea nevoilor de *flexibilitate* existente în cadrul oricărei companii şi adaptarea lor la o abordare mult mai flexibilă şi *umană* a problemei pensionării din punctul de vedere al lucrătorului.

Cum s-ar rezolva pe piață problema instrumentării planurilor private de pensii? În principiu, este absurd să se teoretizeze *a priori* pe marginea modului în care s-ar rezolva pe piață problema satisfacerii cererii oricărui bun şi serviciu în general şi a planurilor private de pensii în particular[22]. Totuşi, orientându-ne după experiența mai

[22] Desigur, nu putem deține astăzi cunoaşterea pe care o vor crea în viitor antreprenorii pentru a rezolva toate problemele şi provocările legate de propunerea de privatizare a Securității Sociale. Totuşi, în acest domeniu concret suntem cât se poate de norocoşi, deoarece ne putem servi de importante indicii prin simpla observare a evoluției din trecut a asigurărilor de viață şi a planurilor private de pensii. După cum a afirmat Kirzner, cu toată precizia: „The circumstance that precludes our viewing the future of capitalism as a determinate one is the very circumstance in which, with entrepreneurship at work, we are no longer confined by any scarcity framework. It is therefore the very absence of this element of determinacy and predictability that, paradoxically, permits us to feel

vastă existentă în alte state, precum şi după dezvoltarea incipientă a sectorului în Spania, putem distinge două mari grupuri de instrumente de finanțare a planurilor private de pensii, în funcție de utilizarea sau neutilizarea unei companii de asigurări de viață. Conform primului sistem, în polița de asigurare sau contractul planului de pensii se include regulamentul planului în condițiile particulare, în care se reglementează în detaliu prestațiile şi diferitele situații ale planului de pensii. De asemenea, se poate utiliza un fond de pensii cu personalitate juridică sau nu, gestionat de un administrator profesionist şi cu intervenția unei entități financiare bancare pentru realizarea şi depunerea investițiilor. Aceste fonduri de pensii care nu sunt asigurate se utilizează de obicei atunci când este vorba despre colective suficient de mari, pentru care stabilitatea tehnică previzibilă este mai mare şi în care, prin urmare, asigurarea nu este atât de importantă.

Principalele avantaje ale instrumentelor de finanțare oferite de companiile de asigurări de viață sunt de natură tehnică şi administrativă. Din punct de vedere tehnic, trebuie avut în vedere că firmele de asigurări de viață oferă soluții optime de aproape două secole unei probleme identice cu aceea pe care o reprezintă în prezent planurile private de pensii, adică garantarea capitalurilor sau a pensiilor în caz de supraviețuire sau deces. Instituția asigurării de viață şi-a îndeplinit perfect rolul în situații economice şi istorice care, de multe ori, au fost atât de adverse, încât nu au putut fi suportate de alte instituții financiare fără ajutorul financiar al guvernului. Acest lucru a fost posibil datorită unui ansamblu de *principii* actuariale, financiare şi contractuale care s-au dezvoltat şi s-au consolidat treptat timp de mai multe generații şi care evoluează în continuare în mod spontan[23]. Din punct de vedere administrativ, companiile de

confidence in the long run vitality and progress of the economy under capitalism". Israel M. Kirzner, *Discovery and the Capitalism Process*, The University of Chicago Press, Chicago 1985, p. 168.

[23] Desigur că şi instituția tradițională a asigurărilor de viață poate fi coruptă, mai ales dacă principiile sale sunt abandonate mai mult sau mai puțin sub pretextul unei „deregularizări financiare" sau al amestecului cu instituții bancare străine ei. Un exemplu istoric al coruperii instituției asigurării de viață este cel care îl are în centru pe John Maynard Keynes în perioada în care a fost președinte al National Mutual Life Assurance Society din Londra. În timpul președinției sale, a promovat nu numai investițiile *ad-hoc* în rentă variabilă în locul titlurilor tradiționale de investiții cu rentă fixă, ci şi o serie de principii contabile neortodoxe la valoarea

asigurări de viaţă sunt obişnuite să utilizeze o serie de procese uniforme şi informatice pentru un număr substanţial de polițe care, împreună cu serviciile actuariale şi financiare specifice lor, fac posibile economii de scară foarte semnificative în administrarea planurilor de pensii. În cele din urmă, companiile de asigurări de viaţă oferă o varietate extrem de mare de contracte de planuri private de pensii care satisfac diferitele nevoi existente pe piaţă (contracte cu renta amânată, depozite în administrare etc.).

Cu toate acestea, există multe cazuri particulare în care se consideră mai potrivit un fond separat al companiei şi care să nu fie asigurat. Este vorba mai ales de cazul companiilor de mari dimensiuni, în care fondurile respective singure ar fi comparabile chiar cu acelea ale companiilor celor mai puternice de asigurări de viaţă. Totuşi, trebuie insistat pe faptul că, deşi fondul nu este contractat cu o companie de asigurări de viaţă, trebuie acţionat mereu ca şi cum ar fi vorba despre o companie de asigurări de viaţă, deci utilizând criteriile actuariale, de solvenţă şi de conservatorism financiar specifice acestui gen de instituţii.

III. STRATEGIE PENTRU REFORMA SECURITĂŢII SOCIALE

Trebuie să începem cu o serie de consideraţii pe marginea problematicii pe care o presupune strategia politică liberală pentru a obţine reformele şi reuşitele oportune, nu numai în domeniul Securităţii Sociale, ci şi în oricare altele care alcătuiesc ideologia liberală.

---

pieţei şi chiar distribuirea dividendelor posesorilor de polițe în contul unor venituri nerealizate. Toate aceste agresiuni tipic keynesiene împotriva principiilor tradiţionale ale asigurărilor de viaţă au fost pe punctul de a-l costa solvenţa companiei sale odată cu sosirea Marii Depresiuni. Influenţa negativă a lui Keynes asupra sectorului asigurărilor de viaţă din Marea Britanie se poate simţi chiar şi în prezent şi, într-o oarecare măsură, a afectat şi piaţa americană. Întoarcerea la principiile de bază tradiţionale în instituţia asigurărilor de viaţă este o condiţie indispensabilă pentru orice reformă serioasă, bazată pe privatizarea sistemului de Securitate Socială de stat. Vezi Nicholas Davenport, „Keynes in the City", în *Essays on John Maynard Keynes*, ed. Milo Keynes, Cambridge University Press, 1975, p. 224-225.

a) Câteva principii strategice de bază

Pericolul cel mai mare al oricărei strategii liberale este căderea în *pragmatismul politic de zi cu zi*, uitând obiectivele de îndeplinit, în virtutea unei presupuse imposibilități politice de a le atinge pe termen scurt. Această strategie este extrem de periculoasă şi în trecut a avut efecte foarte dăunătoare asupra ideologiei liberale. Pragmatismul a fost motivul sistematic pentru care, în scopul obținerii sau păstrării puterii politice, s-au convenit şi s-au adoptat decizii politice adesea incoerente în esență cu acelea care ar fi trebuit să constituie obiectivele liberale supreme. În plus, discuția exclusivă pe marginea a ceea ce, pe termen foarte scurt, era fezabil din perspectivă politică, punând pe un plan secund sau uitând complet obiectivele finale, a împiedicat necesara studiere detaliată şi procesul de diseminare a acestor obiective, ceea ce a cauzat pierderea neîncetată a conținutului ideologiei liberale, care în multe cazuri a ajuns să fie complet estompată şi diluată de alte programe, interese şi ideologii.

Aşadar, strategia corectă pentru reforma liberală trebuie să se bazeze pe un principiu de natură *dual*ă. Această strategie constă, pe de o parte, în studierea constantă şi *educarea* publicului în direcția obiectivelor finale care se doresc a fi atinse pe termen mediu şi lung şi, pe de altă parte, în realizarea pe termen scurt a unei politici de apropiere de acele obiective care să fie întotdeauna *coerentă* cu acestea. Numai această strategie permite ca pe termen mediu şi lung să devină posibil din punct de vedere politic ceea ce în prezent poate părea foarte greu de atins[24].

Revenind la tema care ne preocupă, Securitatea Socială, în următoarele două subcapitole vom propune un proces de reformă a acesteia proiectat ținând seama de strategia descrisă.

b) Etapele reformei Securității Sociale

În tabelul de pe pagina următoare au fost incluse cele patru etape de bază ale reformei Securității Sociale, care evoluează în mod firesc de

[24] Vezi lucrarea clasică a lui William H. Hurt, *Politically Impossible...?,* Institute of Economic Affairs, Londra 1971. (O versiune spaniolă a acestei cărți a fost publicată de editura Unión Editorial cu titlul *El economista y la política*, Madrid, 1974.)

la dreapta la stânga, deci de la cele mai puțin, la cele mai „progresiste" din perspectivă liberală.

Prima etapă se caracterizează prin existența unei Securități Sociale de stat clasice, în stilul lui Bismarck.

A doua etapă se caracterizează în principal prin reducerea prestațiilor garantate de sistemul de Securitate Socială de stat şi, în consecință, prin apariția unui oarecare mediu pentru dezvoltarea planurilor private de pensii. De asemenea, în această a doua etapă se poate lua în considerare apariția unei disocieri din punct de vedere financiar a sistemului de Securitate Socială, astfel încât să se înceapă a se vorbi despre o pensie minimă pentru toți cetățenii care se finanțează din bugetul general al statului şi peste care se suprapune pensia garantată de sistemul de Securitate Socială de stat. *Evoluția de la prima la a doua etapă este cea care pare că a fost inițiată timid de anumite guverne socialiste europene aflate la putere în prezent (Spania, Italia etc*.).

A treia etapă se caracterizează prin faptul că, deşi se menține sistemul de afiliere obligatorie la sistemul public de previziune socială, acesta este împărțit pe două niveluri. Primul nivel reprezintă, ca în etapa a doua, o pensie minimă garantată de stat şi finanțată prin bugetul general al acestuia. Al doilea nivel, însă, deşi este obligatoriu, se poate gestiona prin asigurări de viață şi planuri private de pensii, menținând un sistem public de Securitate Socială doar cu un rol secundar (cazul Marii Britanii de până acum) sau în absența totală a acestuia (cazul Elveției).

A patra etapă răspunde obiectivului final spre care trebuie să ne îndreptăm şi care se bazează, după cum am explicat deja, pe reducerea rolului statului în stabilirea unui sistem de asistență care să acorde, în mod subsidiar, prestații minime pentru necesități demonstrate[25]. Restul previziunii s-ar realiza privat prin asigurări de viață şi planuri *private* de pensii, individuale şi colective.

[25] Poate exista şi o a *cincea* etapă, în care până şi ajutorul pentru cei săraci aflați cu adevărat în nevoie ar putea fi privatizat şi lăsat în mâinile carității private. Din motivele descrise în nota 19, acest sistem complet privat ar fi mult mai etic şi mai eficace decât intervenția guvernului, chiar dacă acesta ar avea un rol extrem de limitat şi pur secundar.

ETAPELE REFORMEI SECURITĂȚII SOCIALE (S.S.)

A 4-a etapă	*A 3-a etapă*	*A 2-a etapă*	*1-a etapă*
1. Asistență socială (pe baza nevoilor demonstrate şi plătită din bugetul general al statului)	1. Pensie minimă de stat (bugetul general)	Niveluri 1. Pensie minimă de stat (bugetul general)	1. Securitate Socială de stat clasică Nivel unic (90%-100% salariu)
2. 2. Asigurări de viață şi planuri private de pensii (colective şi voluntare)	2. Planuri private de pensii (obligatoriu până la nivelul de 50%-60% din salariu, voluntar peste acest nivel)	2. Pensie din contribuție către S.S. (60%-70% din salariu)	
3. . Economisire individuală	3. Economisire individuală	3. Planuri private de pensii (colective şi voluntare) 4. Economisire individuală	

Poziția relativă a diferitelor state — ELVEȚIA, ITALIA — MAREA BRITANIE — FRANȚA — SPANIA

← Sisteme *mai* progresiste — (din perspectiva libertății individuale) — Sisteme *mai puțin* progresiste

Având în vedere schema prezentată, este evident că reforma Securității Sociale, din punct de vedere liberal, trebuie să reunească următoarele caracteristici:

1) trebuie să presupună în orice caz un progres spre stânga tabelului pe care îl analizăm, adică să fie orientată în orice caz spre etapa a patra.

2) în niciun caz nu trebuie să se ia decizii politice care să presupună o îndepărtare totală sau parțială de această direcție (criteriul de coerență cu obiectivul final).

3) modelul de reformă pe termen scurt a Securității Sociale trebuie să fie în mod evident mai îndrăzneț decât cel proiectat de numeroase guverne actuale. Adică *trebuie să stabilim o strategie pe termen scurt de reformă a Securității Sociale care să permită trecerea direct de la etapa unu la etapa trei*. În continuare vom stabili trăsăturile fundamentale ale acestei reforme.

c) Linii fundamentale ale proiectului politic liberal pe termen scurt pentru reforma Securității Sociale

Reforma propusă constă în trecerea de la etapa unu, actuală, la etapa a treia, lăsând pentru mai târziu, odată consolidată reforma, studiul unui al doilea capitol necesar al acesteia (trecerea de la a treia etapă la cea de-a patra)[1].

Reforma liberală a Securității Sociale ar trebui să se realizeze conform următoarelor mari direcții:

1) Reglementarea şi sprijinirea fiscală a planurilor private de pensii, favorizându-le dezvoltarea şi *înscriindu-i în ele pe toți angajații tineri care îşi încep viața profesională*. S-ar reuşi astfel ca grupul actual de pensionați şi activi să se transforme într-un grup pe cale de dispariție, punându-se în felul acesta o limită în calea agravării problemelor actuale.

[1] Aceasta este reforma cea mai urgentă în numeroase state din Europa continentală şi din America de Sud. Pentru state ca Elveția, S.U.A., Chile, care sunt foarte avansate în ceea ce priveşte reformele necesare, se poate vorbi despre un salt definitiv la etapele a 4-a şi a 5-a.

2) Trebuie să se fixeze un prim nivel de pensie, cu caracter minim (care să se stabilească la un procent din salariul minim de aproximativ 50%), a cărui plată să se facă din bugetul general al statului. Al doilea nivel poate fi în continuare, deocamdată, de natură obligatorie, până la un anumit nivel (nu mai mare de 50% din salariul final). Cu toate acestea, *administrarea acestui al doilea nivel trebuie să fie făcută prin intermediul asigurărilor de viaţă şi a planurilor private de pensii*, şi numai acele companii care nu îşi constituie voluntar propriul fond, vor contribui şi vor continua să facă parte din sistemul de Securitate Socială de stat. Cum este logic, asigurările de viaţă şi planurile private de pensii vor putea garanta pensii peste nivelul minim obligatoriu al acestui al doilea nivel (50% din salariul final).

3) Trebuie să se permită ca *o parte din contribuţiile colectate în prezent de către Securitatea Socială să ajungă la planurile private de pensii*. Din experienţa altor state (Marea Britanie şi Chile), companiile care *optează* pentru administrarea privată a celui de-al doilea nivel îşi vor vedea reduse contribuţiile la Securitatea Socială, însă vor continua să vireze către aceasta o serie de contribuţii reduse, pentru a ajuta la finanţarea pensiilor în curs de plată până la stingerea lor.

4) Securitatea Socială şi Statul trebuie *să continue să se ocupe de plata pensiilor* către pensionarii deja existenţi, iar pensiile acestea trebuie să fie finanţate din impozite şi din celelalte contribuţii care se plătesc în continuare către Securitatea Socială.

5) Ar fi nevoie ca persoanelor care lucrează să li se acorde libertatea de a decide dacă doresc să continue în vechiul sistem de Securitate Socială sau să se transfere într-un nou sistem bazat pe planuri private de pensii. În acest scop, ar trebui să fie recunoscut un *bon echivalent cu valoarea actuarială* a sumei cotizate către sistemul de Securitate Socială de stat, pentru acei angajaţi care, aflaţi în plină carieră profesională, decid să se înscrie în noul sistem de planuri private de pensii.

6) Colectivul actual de pensionaţi ar fi alcătuit dintr-un grup de persoane care ar dispărea de-a lungul unei generaţii. Această situaţie presupune că acel *cost financiar de tranziţie la noul sistem se va reduce treptat* în anii următori, rămânând disponibilă o sumă tot mai mare din contribuţiile către Securitatea Socială, care ar putea fi destinată creşterii dotării asigurărilor de viaţă şi a planurilor private de pensii,

reducerii obligației totale de achitat de către companii şi lucrători pentru întreținerea celor două sisteme (cel nou al planurilor private de pensii şi cel vechi, de eliminat, în raport cu aceia deja pensionați), sau orice altă combinație a acestor două obiective.

7) În planul propus la început se prevede ca acele companii care nu optează pentru gestionarea problemei pensiei angajaților prin intermediul unei asigurări de viață sau al unui plan privat de pensii, să participe şi să cotizeze în continuare la Securitatea Socială. Totuşi, pare a fi convenabilă încurajarea într-o asemenea măsură a creării planurilor private de pensii (prin tratamentul fiscal aplicat lor[2] etc.), încât sistemul de Securitate Socială să devină cu adevărat *un sistem pe cale de dispariție* în următorii ani, fiind utilizat de un număr din ce în ce mai mic de companii (cazul Marii Britanii).

8) În cele din urmă, va trebui să se reglementeze dacă transferul spre noul sistem de planuri private de pensii va fi rezultatul unei *decizii la nivel de companie* (aşa cum se întâmplă în cazul Marii Britanii, unde companiile care decid înființarea unui plan privat de pensii trebuie să îşi acopere toți angajații, fără a face distincție dacă aceştia se află sau nu aproape de pensionare), sau *la nivel individual* (cum se întâmplă în cazul chilian, stat mult mai progresist în acest sens); ambele sisteme îşi au propriile avantaje şi dezavantaje şi necesită o analiză amănunțită din punct de vedere tehnic şi politic, analiză care depăşeşte în mod clar subiectul acestei lucrări[3].

---

[2] Sunt întru totul de acord cu Roger Garrison, atunci când afirmă: „Politically viable reforms may involve distortions of their own, such as the distortions associated with the tax-exempt status of retirement savings. These distortions, though lamentable, may be unavoidable feature of any successful strategy designed to hasten the end of the coercive and inefficient Social Security program". Vezi lucrarea sa „Misdirection of Labor and Capital under Social Security", *Cato Journal*, vol. 3, nr. 2, toamna 1983, p. 529.

[3] În continuare vom rezuma caracteristicile pe care le prezintă două modele de reformă a Securității Sociale, care indică într-o direcție corectă şi care pot presupune un ghid pentru reforma viitoare a Securității Sociale în multe state europene şi hispano-americane.

Cea mai importantă caracteristică a reformei Securității Sociale britanice constă în faptul că permite contractarea privată, în afara sa, a unei mari părți a prestațiilor. Istoria luptei politice în favoarea contractării private a prestațiilor sociale a început în 1960. Inițial, Partidul Conservator a fost în favoarea sistemului de privatizare,

iar Partidul Laburist s-a opus. De fiecare dată când un partid a ajuns la putere, şi-a stabilit propriul program de reformă a Securităţii Sociale, modificând sistemul care fusese stabilit de celălalt partid în legislatura precedentă. Şi tot aşa, până când, în 1978, în Marea Britanie s-a stabilit cel mai amplu sistem de contractare privată a prestaţiilor Securităţii Sociale de până atunci, rezultat al consensului între Partidul Conservator şi Partidul Laburist.

În esenţă, Marea Britanie are două tipuri de prestaţii ale Securităţii Sociale. Primul nivel, de natură obligatorie, plăteşte un nivel minim de pensie, primită de toţi lucrătorii odată ce se pensionează, indiferent de veniturile lor şi de valoarea contribuţiei plătite. Al noilea nivel, însă, se calculează în funcţie de venituri. Trăsătura cea mai importantă a sistemului britanic este că permite ca al doilea nivel de pensii să poată fi contractat de către companii în afara sistemului de Securitate Socială de stat, prin intermediul unui instrument privat de finanţare a planurilor de pensii. Această posibilitate este permisă atâta timp cât planul privat de pensii al companiei oferă prestaţii care să fie cel puţin la fel de bune ca acelea pe care le-ar fi primit lucrătorii dacă ar fi rămas în sistemul de Securitate Socială de stat.

Conform sistemului britanic, fiecare lucrător care, prin intermediul companiei sale, a contractat prin sistemul privat al doilea nivel al Securităţii Sociale, obţinea o reducere anuală de 227 lire din contribuţii, în schimbul renunţării la dreptul de a primi o pensie anuală de 40,53 lire de la sistemul de Securitate Socială de stat (toate aceste date sunt calculate în funcţie de salariul mediu care se câştiga în aprilie 1978). În aprilie 1983, noul sistem a împlinit 5 ani, iar până la această dată s-a considerat că şi-a atins obiectivele cu succes. *În 5 ani, peste 45% dintre lucrătorii britanici au contractat al doilea nivel al Securităţii Sociale prin intermediul planurilor private de pensii*. Şi, chiar mai important, statul britanic a redus *la jumătate valoarea actuală a obligaţiilor viitoare, deja convenite, pe care le reprezentau pensiile aferente celui de-al doilea nivel al Securităţii Sociale*. În total, se poate estima că valoarea actuală a obligaţiilor viitoare ale tuturor prestaţiilor Securităţii Sociale britanice a scăzut cu 30% datorită adoptării sistemului de contractare privată, într-o perioadă de numai *cinci ani*. Aceste rezultate sunt extrem de încurajatoare, deoarece demonstrează cât de înşelătoare sunt acele voci care se consideră suficient de autorizate pentru a declara că ar fi imposibilă stabilirea unui sistem bazat pe capitalizare dat fiind costul său ridicat, dacă nu ar avea loc de-a lungul unei perioade de mai multe generaţii (vezi, de exemplu, Michael T. Boskin, „Alternative Social Security Reform Proposals", raport întocmit pentru National Commission of Social Security Reform, 20 august 1982).

Trebuie menţionat că, iniţial, alegerea de a contracta prestaţiile Securităţii Sociale în afara acesteia nu era de natură individuală, ci o opţiune acordată numai angajatorilor. Cu alte cuvinte, oamenii de afaceri sunt cei care pot contracta, printr-un plan privat de pensii, al doilea nivel de prestaţii al Securităţii Sociale. Totuşi, în numeroase cazuri, această contractare este rezultatul negocierii colective între omul de afaceri şi angajaţi. În al doilea rând, oamenii de afaceri nu pot include în planul privat de pensii numai o parte din angajaţi, lăsând cealaltă parte în sistemul de Securitate Socială de stat. Dacă se ia decizia creării unui sistem de planuri private de pensii, trebuie să se facă pentru toţi angajaţii, inclusiv aceia care

d) Alte aspecte strategice

ar fi mai puțin avantajați de schimbare, aflându-se mai aproape de pensie, şi al căror cost prin planurile private de pensii este extrem de ridicat.

În al treilea rând, trebuie semnalat că reducerea contribuțiilor pe care le presupune contractarea celui de-al doilea nivel de prestații în afara Securității Sociale este identică pentru toți lucrătorii, indiferent de vârsta şi nivelul lor de venituri.

Principalele diferențe între sistemul chilian şi cel britanic sunt următoarele:

În primul rând, spre deosebire de ceea ce se petrece în Marea Britanie, alegerea între a contracta sau a nu contracta privat prestațiile sociale se realizează la nivel individual de către fiecare angajat, şi nu la nivelul companiei ca urmare a unei decizii a angajatorului. *În acest sens, sistemul chilian este mult mai avansat din punct de vedere social decât cel britanic*.

În al doilea rând, reducerea contribuțiilor către Securitatea Socială pentru acei lucrători care ar decide să contracteze prestațiile în afara acesteia este de 10 puncte. Cu alte cuvinte, acei lucrători care rămân în sistem vor plăti o contribuție totală de 27% din salariu; cei care decid să contracteze prestațiile în afara sistemului de Securitate Socială de stat vor plăti o contribuție de 17%. Astfel, diferența de 10% reprezintă ceea ce, teoretic, se alocă pentru constituirea fondurilor planurilor private de pensii. O altă caracteristică tipică a sistemului chilian o reprezintă faptul că administrația a emis o serie de bonuri care prezintă valoarea contribuțiilor realizate până la data reformei Securității Sociale. Astfel, la data pensionării aceste bonuri vor genera pensii care le vor creşte pe cele obținute din sistemul privat. Reforma Securității Sociale chiliene a avut un succes enorm, dat fiind că, numai într-un an, peste 50% dintre lucrătorii chilieni au decis să îşi contracteze securitatea socială prin intermediul sistemelor private.

Trebuie menționat că în modelul chilian şi în cel britanic are loc o reducere semnificativă a contribuțiilor acelor lucrători care decid, prin intermediul companiilor lor sau ei înşişi, să contracteze al doilea nivel de prestații al Securității Sociale prin sisteme private. Totuşi, în ciuda reducerii, mai există contribuții extrem de mari către sistemul de Securitate Socială de stat. Aceste contribuții sunt necesare pentru ca sistemul să se poată ocupa în continuare de pensiile în curs de plată şi de cele ale lucrătorilor care se apropie de momentul pensionării şi care nu optează pentru trecerea la sistemul privat de Securitate Socială. Faptul că reducerea contribuțiilor este sensibil mai mică decât cea necesară din punct de vedere actuarial demonstrează că *majoritatea populației, atât în Chile, cât şi în Marea Britanie, a fost dispusă să plătească un cost total mai mare al contribuțiilor, în schimbul contractării unei părți semnificative a prestațiilor sociale prin intermediul sistemelor private*. Cu alte cuvinte, oamenii sunt dispuşi să plătească pentru „a ieşi" din sistemul de Securitate Socială de stat, iar acest lucru este extrem de favorabil, deoarece permite stimularea finanțării procesului tranzitoriu de reformă a Securității Sociale şi mai ales sunt dispuşi să finanțeze în continuare pensiile în curs de plată ale celor pentru care reforma necesară a sosit prea târziu.

Este evident că o reformă în profunzime a Securităţii Sociale, cum este cea pe care tocmai am propus-o şi de care au nevoie economia şi societatea spaniolă, nu va fi posibilă *atât timp cât nu se mobilizează o serie de forţe sociale şi politice în această direcţie*. Este vorba despre un proces care trebuie proiectat în mod corect[4]. Prin urmare, punctele esenţiale ale strategiei specifice de reformare profundă a Securităţii Sociale sunt următoarele:

1) *Să existe o schemă clară şi simplă privind direcţia de urmat şi motivele acesteia*. După cum am indicat deja, este vorba despre o schemă clară a ceea ce trebuie să fie sistemul ideal de previziune publică şi privată. Această schemă trebuie să se bazeze pe oricâte studii actuariale, statistice şi economice este nevoie, dar în ultimă instanţă trebuie să se cristalizeze într-o serie elementară de principii pe care le-am comentat deja, între care ar trebui evidenţiate următoarele:

– problemele Securităţii Sociale îşi au originea în faptul că în cadrul ei se doreşte să se atingă obiective *contradictorii* de echitate individuală şi echitate socială;

– sistemul actual de Securitate Socială nu este cel mai potrivit pentru a atinge obiectivele de echitate socială pe care şi le stabileşte. Aceste obiective trebuie urmărite prin intermediul unui sistem dezvoltat de asistenţă socială;

– cea mai bună modalitate de a atinge obiectivele de echitate individuală este prin intermediul instituţiilor private existente pe

[4] Vezi James Buchanan, „Dismantling the Welfare State", capitolul 16 din *Liberty, Market and State; Political Economy in the 1980s*, Harvester Press, Marea Britanie, 1986, p. 175-185. Sunt de acord cu Buchanan că orice program de reformă a Securităţii Sociale care se vrea dus la bun sfârşit trebuie să se bazeze pe a convinge publicul că schimbarea structurilor actuale este spre binele tuturor (sau cel puţin nimeni nu va avea de pierdut), însă cred că mecanismul de *contractare* privată sau „eliberare" pe care îl propun este mai simplu decât propunerea sa de „a plăti" individual valoarea actuală a tuturor obligaţiilor asumate, finanţând aceste plăţi prin emiterea de datorie publică suplimentară (*ibidem*, p. 182). În plus, mecanismul pe care îl propun pare să fie cel mai potrivit pentru a arăta preferinţele sociale în ceea ce priveşte reforma Securităţii Sociale şi mai ales dacă publicul în general doreşte să plătească în mod voluntar contribuţii mai mari în schimbul contractării unei părţi semnificative a prestaţiilor sociale prin intermediul sistemelor private, aşa cum s-a întâmplat în Marea Britanie şi Chile, unde majoritatea populaţiei a demonstrat că era dispusă să plătească pentru a „ieşi" din sistemul public.

piață care se bazează pe tehnici de asigurări de viață, ajutor reciproc, previziune privată individuală şi colectivă;

– sistemul de asistență socială trebuie să aibă un caracter secundar şi să fie finanțat din bugetul general al statului;

– sistemul de previziune individuală trebuie să fie finanțat de membrii săi (indiferent dacă din punct de vedere juridic contribuțiile aferente sunt plătite de companii sau de lucrători);

– reforma trebuie începută cât mai repede: orice pas în direcția oricăruia dintre aceste principii este unul pozitiv;

– trebuie evitată încălcarea acestor principii în schimbul obținerii de avantaje pe termen scurt în negocierea politică sau colectivă.

2) *Este necesar să îi liniştim pe actualii pensionari*. Aceasta reprezintă o condiție *sine qua non* pentru ca orice reformă profundă să aibă succes. Liniştirea celor pensionați este indispensabilă, deoarece este vorba despre un colectiv important care ar putea opri orice reformă democratică a sistemului de Securitate Socială de stat[5].

3) *Publicul trebuie educat*. Este nevoie să se organizeze o campanie prin care să se explice publicului modul în care funcționează cu adevărat sistemul de Securitate Socială. Oamenii nu cunosc faptul că acele cotizații şi contribuții care se plătesc către Securitatea Socială sunt cheltuite în fiecare exercițiu pentru plata pensiilor persoanelor deja pensionate şi că, prin urmare, încasarea pensiilor în viitor va depinde, în cazul în care nu se reformează Securitatea Socială, numai şi numai de circumstanțele politice ale momentului şi de comportamentul solidar ale generațiilor mai tinere.

Trebuie ca populația activă să vadă în cifre prestațiile pe care le-ar putea constitui din costul anual al Securității Sociale, în situația în care contribuțiile aferente ar ajunge la un sistem privat bazat pe

[5] „Political economists fulfil their proper role when they can show politicians that there do exist ways to close down the excesses of the welfare sate without involving default on the contracts that this State has obliged itself to. This approach to reform not only meets ordinary precepts of fairness; it also facilitates the political leader's task of organizing the consensus necessary to allow any institutional changes to be made at all." James M. Buchanan, „Dismantling the Welfare State", capitolul 16 din *Liberty, Market and State,* ed. cit., p. 184.

capitalizare[6]. În cele din urmă, este necesar să se explice cum este posibil de-a lungul unui proces de adaptare să se transfere partea necesară a prestaţiilor anuale de la Securitatea Socială la sectorul privat, în timp ce se păstrează drepturile dobândite de cei care sunt deja pensionaţi[7].

Numai dacă publicul în general cunoaşte adevărul despre această situaţie şi ceea ce este în joc şi i se explică avantajele şi inconvenientele sistemelor alternative, acesta va fi dispus să facă sacrificiul pe care îl presupune întreţinerea celor care deja se pensionează în timp ce se transferă treptat contribuţiile spre sistemul privat[8].

4) Este vorba despre construirea treptată a unei *coaliţii de interese* care să fie îndeajuns de vastă şi puternică încât să pună presiune pentru reformarea Securităţii Sociale. Grupurile cele mai

---

[6] Să luăm următorul exemplu, care se bazează pe date reale referitoare la Spania.

Să presupunem sumele cu care cotizează compania şi lucrătorul către Securitatea Socială în cazul unui lucrător specialist fără studii superioare (grupa 4) şi cu un salariu brut de 3,8 milioane de pesete pe an (la data adoptării monedei euro, 1 euro = 166,38 pesete – *n.tr.*). Contribuţia companiei către Securitatea Socială este de 1.280.600 pesete, iar cea a lucrătorului de 250.000 pesete (aşadar, un total de 1.530.600 pesete).

Cu aceste date de pornire şi cu simpla presupunere că acest lucrător de 20 de ani continuă să lucreze până la 65 de ani (încă 45 de ani), investiţia la 4,75% dobândă anuală cumulativă a contribuţiilor sale (din contul său ori al companiei), presupunând că există o creştere anuală a contribuţiilor de 3,2%, astfel încât să se poată însuma contribuţiile sale din anii de viaţă activă rămaşi şi considerându-le la aceeaşi rată compusă a dobânzii, de 4,75% dobândă reală până în momentul pensionării, *ar rezulta un capital format astfel care s-ar ridica la 406,76 milioane de pesete cu aceeaşi putere de cumpărare din prezent*..., cifră la care s-ar ajunge datorită dobânzii compuse care trebuie aplicată, deoarece se presupune că nu există nicio retragere a resurselor de constituit pentru prestaţiile necesare. Este evident că, dacă acest gen de cifre ar fi cunoscute de lucrători, presiunea în favoarea unei privatizări a Securităţii Sociale ar fi foarte mare din partea acestora (acest exemplu a fost adaptat pornind de la cel propus în cartea lui Joaquín Trigo Portela şi Carmen Vázquez Arango, *La economía irregular*, publicată la Barcelona în 1983 de către Servicio Central de Publicaciones de la Generalitat de Cataluña, p. 181-190).

[7] Vezi articolul interesant al lui Stuart Butler şi Peter Germanis, „Achieving Social Security Reform: A 'Leninist' Strategy", *The Cato Journal*, vol. 3, nr. 2, toamna 1983, p. 547-556.

[8] Recomand cu căldură, referitor la ceea ce s-a prezentat în acest subcapitol, cartea editată de Peter J. Ferrara, *Social Security; Prospects for Reform*, Cato Institute, Washington, 1985.

importante care pot face parte din această coaliție sunt următoarele: mediul oamenilor de afaceri, dat fiind că ar reprezenta primul beneficiar de pe urma reformei Securității Sociale, ca o consecință a creşterii semnificative a economisirii precum şi a ofertei de resurse financiare pe care ar motiva-o apariția unui sistem de planuri private de pensii şi care ar facilita şi ar ieftini enorm finanțarea proiectelor de afaceri.

Trebuie subliniat că interesul principal al mediului oamenilor de afaceri este acesta, şi nu aparenta reducere a costurilor pe care ar determina-o reducerea contribuțiilor. Aceasta, pe de o parte, pare imposibil de obținut pe termen scurt deoarece, în orice caz, contribuțiile ar trebui crescute pentru a face posibilă finanțarea prestațiilor actuale şi începerea constituirii fondurilor de pensii corespunzătoare. Aşadar, singurul lucru care se prevede este un transfer al nivelului actual al contribuțiilor sau a unei părți a acestuia de la sistemele publice la sistemele private. În acest sens, este esențial să se ajute la identificarea adevăratelor interese ale omului de afaceri în domeniul Securității Sociale, dat fiind că poziția actuală a multor angajatori în acest sens nu este prea încurajatoare.

În mediul oamenilor de afaceri se includ instituțiile financiare, băncile, companiile de asigurări de viață, casele de economii etc., ca principali interesați de dezvoltarea planurilor private de pensii. Nu este vorba numai de faptul că le convine dezvoltarea de noi piețe, ci şi că reprezintă instituțiile care, prin natura lor, trebuie să se afle la înălțimea circumstanțelor într-un moment atât de important cum este cel care se apropie.

În fine, grupul care evident este cel mai interesat de reformă este cel alcătuit din marea masă a lucrătorilor activi tineri sau care sunt departe de pensionare, cei care, fără îndoială, vor suporta, de multe ori pe nedrept, povara din ce în ce mai apăsătoare a finanțării Securității Sociale, dacă aceasta nu este reformată.

5) În final, este nevoie de slăbirea opoziției. Nu există un mod mai bun de a-i domoli pe cei care se opun reformei sistemului actual de Securitate Socială decât acela de a face paşi pe drumul corect care duce spre privatizarea acestui domeniu şi de a arăta publicului consecințele negative inexorabile ale sistemului actual şi marile avantaje pe care planurile private de pensii deja le prezintă în acele state care au atins un nivel apreciabil de dezvoltare şi creează o serie

de interese sociale aproape irezistibile în favoarea menţinerii şi a extinderii. În plus, educarea publicului poate iniţia o serie de cereri sociale care să reducă treptat din baza sistemului actual şi să îi slăbească rezistenţa.

În orice caz, este necesar să nu se întrerupă acţiunea nici măcar în perioadele în care partide intervenţioniste deţin controlul legislaturii. Motivul este că până şi guvernele socialiste se văd obligate să adopte măsuri nepopulare de reformă care, deşi timide, sunt orientate în direcţia cea bună. În plus, tocmai în perioadele de opoziţie este nevoie să se stabilească strategii de rezistenţă şi să se clarifice noţiuni şi obiective pentru ca acestea să poată fi îndeplinite mai târziu.

IV. PROBLEMA ASISTENŢEI SANITARE

Se argumentează adesea că există motive importante ce recomandă existenţa unei asigurări obligatorii de boală care să menţină un nivel public de sănătate ridicat, să evite răspândirea bolilor contagioase şi să minimizeze posibilitatea ca un cetăţean să se transforme, din cauza unei stări de sănătate precare, într-o povară publică. Desigur, faptul că trebuie să existe o asigurare obligatorie de boală *într-o formă sau alta presupune ca aceasta să fie oferită în regim de monopol de către stat.* Dimpotrivă, există motive puternice împotriva monopolului statal în sfera asigurării de boală, precum şi argumente covârşitoare care se opun existenţei unui sistem sanitar total şi gratuit.

Argumentele în favoarea serviciului medical gratuit includ două erori fundamentale grave. În primul rând, se bazează pe presupunerea că nevoia de asistenţă medicală trebuie stabilită în mod obiectiv şi că poate şi trebuie să fie satisfăcută în orice caz făcând abstracţie de orice considerente economice; în al doilea rând, această acoperire este posibilă, din perspectivă financiară, având în vedere că un serviciu medical complet se traduce în mod normal într-o restaurare a eficienţei în muncă sau a capacităţii de producţie a lucrătorilor beneficiari, drept care se consideră indubitabil faptul că sistemul se „autofinanţează".

Cu toate acestea, trebuie subliniat că nu există niciun barem obiectiv pentru a evalua îngrijirile şi eforturile necesare în fiecare caz în parte[9]. Pe măsură ce medicina evoluează, devine din ce în ce mai evident că *nu există limite* pentru cifra care ar fi benefic să se cheltuie pentru a face tot ce este posibil din punct de vedere obiectiv în domeniul sănătății.

În plus, trebuie menționat că nu este adevărat că, în evaluarea individuală de zi cu zi, ceea ce se poate face pentru a asigura sănătatea şi viața ar avea o *prioritate absolută* asupra altor nevoi. Pornind de la considerente diferite, ne asumăm constant riscuri şi decidem dacă o anumită previziune este sau nu rentabilă, cântărind dacă este mai bine să ne asumăm riscul sau să ne ocupăm de alte nevoi. *Nici cel mai bogat om nu respectă în mod normal toate acele exigențe pe care ştiința medicală le recomandă în favoarea sănătății, deoarece alte îndatoriri îi ocupă timpul, energia şi resursele*.

Prin urmare, cineva trebuie să decidă, în fiecare caz în parte, dacă merită efortul în plus al unei desfăşurări suplimentare de resurse în favoarea sănătății. Aşadar, aspectul esențial se axează pe întrebarea dacă subiectul afectat este cel care trebuie să decidă dacă dispune sau nu de capacitatea de a primi o atenție sporită, printr-un sacrificiu suplimentar, sau dacă această decizie trebuie luată în numele său, de către stat[10].

Aşadar, soluția ideală, din punct de vedere liberal, în domeniul asistenței sanitare este foarte asemănătoare cu soluția deja

[9] Din nou, primul economist care a afirmat acest lucru a fost Ludwig von Mises, pentru care „there is no clearly defined frontier between health and illness. Being ill is not a phenomenon independent of conscious will and of psychic forces working in the subconscious". Apoi, concluzionează că „by weakening or completely destroying the will to work, social insurance creates illness and inability to work. In short, it is an institution which tends to encourage disease and to intensify considerably the physical and psychic results of accidents and illnesses". Ludwig von Mises, *Socialism, An Economic and Sociological Analysis,* ed. cit., p. 431-432.

[10] „In a field that is undergoing as rapid change as medicine is today, it can, at most, be the bad average standard of service that can be provided equally for all. Where systems of state medicine operate, we generally find that those who could be promptly restored to full activity have to wait for long periods because all the hospital facilities are taken up by people who will never again contribute to the needs of the rest." F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty,* ed. cit., p. 299-300.

argumentată referitoare la domeniul prestaţiilor economice din cadrul Securităţii Sociale. Obiectivul ideal ar fi ca fiecare, pe cont propriu, să stabilească regimul de asistenţă sanitară pe care l-ar estima cel mai potrivit, comparând costurile economice ale fiecărei variante de acoperire şi luând o decizie în fiecare caz, în virtutea circumstanţelor şi a evaluărilor personale. Rolul statului, ca întotdeauna, ar trebui să se limiteze la menţinerea unui nivel public de îngrijire medicală cu caracter de asistenţă pentru acele persoane care, din lipsă de resurse, nu şi-ar putea garanta nivelul minim de bază de asistenţă sanitară determinat *a priori*[11].

Experienţa altor state arată că piaţa este capabilă să furnizeze, prin intermediul companiilor de asigurări de boală, al caselor private de ajutor reciproc şi al spitalelor particulare, medicină liberă şi privată care să satisfacă cele mai înalte niveluri de asistenţă sanitară.

În ceea ce priveşte schema ideală de asistenţă sanitară pe care am descris-o, poate fi considerat un proiect de reformă practic şi posibil de îndeplinit din punct de vedere politic pe termen scurt acela prin care să se permită ca *administrarea* asistenţei sanitare să se afle în principal în mâini private. *Monopolul statului asupra asistenţei sanitare nu reprezintă cea mai bună garanţie de eficienţă, flexibilitate şi rapiditate*. Preţul care trebuie plătit pe termen lung va fi în mod sigur extrem de mare în materie de eficienţă, costuri şi calitatea serviciilor. Dimpotrivă, este necesar să se încurajeze apariţia unor organizaţii non-monopoliste private a căror implicare să garanteze eficienţa, şi ca eficienţa fiecărui sistem să poată fi comparată cu a altor sisteme.

Sistemele monopolistice de asistenţă sanitară reprezintă întotdeauna o ameninţare la adresa libertăţii, dată fiind puterea exclusivă

[11] Un sistem de bonuri sau, mai bine, un sistem mixt de bonuri şi contractare privată s-ar putea dezvolta cu uşurinţă pentru privatizarea sistemului de asigurări de boală, fără a aduce prejudicii nimănui şi reducând semnificativ costurile şi ineficienţele excesive actuale. În cadrul literaturii ample de specialitate apărute în acest domeniu, menţionăm următoarele lucrări: Goodman, J.C. şi Musgrave, G.L., *Patient Power; Solving America's Health Care Crisis*, Cato Institute, Washington 1992; *Health Care in America; The Political Economy of Hospitals and Health Insurance*, editată de H.E. Frech III, Pacific Research Institute for Public Policy, San Francisco 1988; Bast, J.L., Rue, R.C. şi Wesburg, S.A., *Why We Spend Too Much on Health Care*, The Heartland Institute, Chicago 1992; în ceea ce priveşte situaţia din Marea Britanie, toate publicaţiile pe această temă ale Institute of Economic Affairs.

de prestare de servicii şi de luare a deciziilor privind sănătatea individuală pe care aceste sisteme fără îndoială o reprezintă, implicând constrângeri grave pentru indivizi din partea celor care îi conduc. Este evident că într-un sistem democratic nu se poate nesocoti capacitatea de alegere a indivizilor, supunându-i tutelajului strict al statului în materie de sănătate, fără a atenta la bazele sistemului democratic; în plus, nu poate fi ignorat faptul că sistemul de monopol statal în domeniul sănătății nu este cel mai eficient în ceea ce ține de progresul rapid al medicinei precum şi de dezvoltarea tehnicii şi a cercetării care, după cum bine se ştie, înregistrează succese numai ca urmare a inițiativelor de tip privat.

CAPITOLUL III

PLANURI PRIVATE DE PENSII*

I. INTRODUCERE

În acest capitol ne propunem să studiem aspectele socio-economice care au influenţat dezvoltarea planurilor şi fondurilor private de pensii în statele occidentale cele mai importante, de-a lungul ultimelor decade. Vom analiza, printre altele, nevoile sociale cărora le răspunde crearea planului privat de pensii, relaţia dintre fondurile

---

* Această monografie, care a fost publicată iniţial de Editura San Martín în 1984, a obţinut Premiul Internaţional pentru Economie „Rey Juan Carlos". Îl dedic memoriei bunicului meu, Jesús Huerta Peña, care a fost pionierul studierii planurilor de pensii în Spania; îl dedic şi tatălui meu, Jesús Huerta Ballester, care a ştiut să îmi transmită cunoştinţele şi experinţa sa într-un domeniu atât de important.

Prezenta lucrare îşi are originile în primăvara anului 1980, când, la cererea dlui profesor Oscar N. Serbein, şeful Departamentului de Asigurări de la Graduate School of Business de la Universitatea Stanford, am început să mă interesez de dezvoltarea planurilor private de pensii în Statele Unite şi de posibila aplicare a experienţei nord-americane şi a altor state, în acest domeniu, la cazul spaniol. Trebuie, de aceea, să îmi exprim recunoştinţa, în primul rând faţă de profesorul Oscar Serbein, nu numai pentru că mi-a citit în totalitate manuscrisul, dar şi pentru comentariile şi sugestiile sale valoroase pe marginea acestuia.

William G. Poortvliet, vicepreşedinte şi actuar-şef al Metropolitan Life Insurance Company, New York, şi Robert Pickrell de la Multinational Benefits Association, din Darien, Connecticut, mi-au asigurat cu amabilitate accesul la arhivele statistice şi bibliografice ale instituţiilor din care fac parte.

În ceea ce priveşte Europa, cea mai mare parte a datelor mi-a fost oferită de Frank Smolar, directorul secretariatului Insurope din Bruxelles, Belgia.

Kiyoshi Murakami, profesor de Asigurări la Universitatea din Tokyo şi director al Nipon Dantai Life Insurance Company mi-a clarificat o serie de îndoieli cu privire la planurile private de pensii din ţara sa.

În ceea ce priveşte Spania, am avut oricând la dispoziţie biblioteca, arhivele şi documentele de la Servicio de Estudios de España, S.A., Compania Naţională de Asigurări, de a cărei experienţă în domeniul planurilor de pensii am beneficiat în mare măsură. De asemenea, soţia mea, Sonsoles, a corectat, cu multă răbdare şi sacrificiu, diferitele ciorne redactate ale manuscrisului. Fără ajutorul şi înţelegerea sa, nu ar fi fost posibilă elaborarea acestei lucrări. Doresc să îmi exprim recunoştinţa faţă de ei toţi.

private de pensii şi Securitatea Socială şi, în cele din urmă, vom încheia cu un studiu critic al diferitelor teorii care s-au dezvoltat pentru a justifica apariția fondurilor private de pensii.

a) Problemele economice ale vârstei a treia

Ultimii ani de viață ai unei persoane presupun, în majoritatea cazurilor, o problemă economică greu de rezolvat. Aceasta îşi are originea în lipsa mijloacelor financiare pentru a face față nevoilor vitale ale celor care au atins vârsta a treia.

Presupunerea, făcută în mod normal, conform căreia nevoile financiare ale persoanelor în vârstă scad odată ce acestea se pensionează sau se retrag din viața profesională, nu este în totalitate exactă. Este adevărat că unele dintre cheltuielile financiare cele mai importante ale familiei dispar în această etapă, dat fiind că, în general, nu mai există copii care să depindă de casa părintească, aceştia devenind independenți. Însă, pe de altă parte, este la fel de adevărat că apar alte tipuri de cheltuieli de natură medicală, activități de timp liber etc., care au tendința de a compensa orice posibilă reducere a cheltuielilor. În plus, se poate afirma că există o presiune socială considerabilă împotriva unei evaluări a oricăror diferențe substanțiale în nivelul de viață al oamenilor, odată ce aceştia s-au pensionat. Ca urmare a tuturor acestor aspecte, putem concluziona că este cel puțin discutabil că s-ar produce o scădere semnificativă a nevoilor financiare de bază ale persoanelor care au atins vârsta a treia.

În fața acestei panorame a nevoilor financiare de bază neschimbate, trebuie să menționăm scăderea veniturilor financiare care se produce în mod normal începând din momentul în care o persoană nu mai lucrează, dată fiind vârsta pe care o are. În primul rând, trebuie semnalat modul în care procesul normal de îmbătrânire afectează toți indivizii – deşi este adevărat că nu în aceeaşi măsură şi nu în aceleaşi perioade de timp –, prin ajungerea la un punct începând de la care persoana este incapabilă fizic să mai lucreze la nivelurile de eficiență cerute de sistemele productive moderne. Pe de altă parte, mulți lucrători se pensionează voluntar din dorința de a duce o viață mai liniştită, dedicată timpului liber şi dezvoltării intereselor personale diferite de cele strict legate de muncă. Mai mult, dacă indivizii ar beneficia de veniturile financiare necesare, este

foarte posibil ca o mare parte dintre ei să iasă la pensie la vârste la care multe alte persoane ar continua încă să muncească. Este dificil să generalizăm până la ce vârstă ar mai putea o anumită persoană să lucreze, dacă aceasta nu ar dori să renunțe voluntar la locul său de muncă, iar compania aferentă ar fi dispusă să o mai aibă ca angajat. Însă este foarte clar că, mai devreme sau mai târziu, în majoritatea cazurilor, pensionarea trebuie să aibă loc fie voluntar, fie cerută de însuşi sistemul de producție, odată cu reducerea capacității fizice a lucrătorului care se apropie de ultimii săi ani de viață. În cele din urmă, trebuie semnalat că marea dezvoltare a automatizării în companiile moderne a crescut tendința pensionărilor anticipate în numeroase industrii (în prezent vârsta de 65 de ani a fost generalizată ca vârstă normală de pensionare), astfel încât ne putem aştepta ca subiectul să trăiască fără să muncească timp de unul sau două decenii înainte de a deceda.

Pensionarea nu ar presupune nicio problemă financiară dacă toți indivizii care se retrag din activitate ar deține suficiente resurse financiare economisite. Totuşi, realitatea dură este că numai o mică parte poate să se confrunte cu cheltuielile pe care le implică viața fără lucru. Motivul constă în rata redusă de economisire individuală care se produce de-a lungul existenței diferitelor familii.

Ca factori care influențează negativ această rată de economisire putem menționa, pe de o parte, inflația, care are tendința de a micşora patrimoniul şi a descuraja economisirea în favoarea consumului imediat de bunuri şi servicii. Pe de altă parte, nu trebuie să uităm ca o constantă istorică creşterea continuă a impozitelor pe venit şi patrimoniu, ce afectează în mod direct acele segmente ale venitului familiei care altfel ar fi fost destinate economisirii.

Încă există o serie de moduri tehnice de a asigura o economisire care să uşureze satisfacerea nevoilor financiare apărute după pensionare. Astfel, de exemplu, este vorba despre o rentă viageră în schimbul casei sau apartamentului aflat în proprietatea familiei, care ar fi realizată ca o plată a capitalului necesar pentru cumpărarea acestei rente, astfel încât, odată produs decesul persoanei interesate, pentru că acesteia nu îi mai este necesară posesia unui asemenea bun real, el ar trece în proprietatea entității plătitoare a pensiei. Cu toate acestea, putem concluziona că valoarea resurselor financiare econo-

misite de care dispun cea mai mare parte a persoanelor care se pensionează nu este suficientă pentru a le acoperi nevoile financiare.

În plus, este evident că s-a produs o modificare a conceptului de responsabilitate filială în societatea industrială modernă. Să ne amintim că în trecut faptul că o persoană ajungea la bătrânețe nu era un motiv special de îngrijorare din punct de vedere financiar. Membrii în vârstă ai familiei locuiau cu aceasta, fiind întreținuți financiar de membrii mai tineri. În multe cazuri, persoanele în vârstă erau capabile chiar de a efectua activități casnice. Însă odată cu creşterea urbanizării societății moderne, cu schimbarea modului de viață şi a condițiilor de locuire, precum şi cu creşterea mobilității geografice, conceptul de responsabilitate filială s-a schimbat drastic în zilele noastre, iar persoanele în vârstă trebuie să caute mijloacele financiare de care au nevoie pentru a supraviețui, fără a beneficia deloc de ajutorul fiilor sau al membrilor mai tineri ai familiei.

În cele din urmă, problema economică a vârstei a treia este agravată de creşterea longevității medii. Longevitatea a înregistrat o îmbunătățire spectaculoasă de la începutul secolului: speranța de viață în 1900 era în jur de 45 de ani, în timp ce în prezent depăşeşte 73 de ani. Această diminuare drastică a ratei mortalității a lăsat loc îmbătrânirii treptate a populației, o trăsătură comună a statelor celor mai industrializate din Occident. De aceea, în termeni relativi, sunt din ce în ce mai multe persoane care resimt problema financiară a pensionării şi care, prin urmare, solicită o soluție fezabilă a acesteia.

b) Principalele motive care au determinat dezvoltarea fondurilor private de pensii în statele din Occident

Răspunsul oferit de societățile moderne problemei pe care o presupune pensionarea, şi care a fost descrisă în subcapitolul anterior, se materializează în trei tipuri diferite de soluții: în primul rând, economisirea personală, în cadrul căreia includem contractele de asigurări individuale de viață şi rentele viagere; în al doilea rând, pensiile reglementate de sistemele de Securitate Socială de stat; în al treilea rând, planurile şi fondurile private de pensii. În prezentul capitol, ne vom opri asupra studiului exhaustiv al celei de-a treia metode.

În sens strict, trebuie să înțelegem că un plan privat de pensii reprezintă un acord între un om de afaceri şi angajații săi, în virtutea

căruia li se oferă acestora, odată atinsă vârsta pensionării, plata periodică a unei pensii care durează până la deces. Compania care stabileşte un plan de pensii se obligă, prin urmare, să efectueze o serie de cheltuieli financiare care vor debuta abia în anii viitori, atunci când angajaţii vor începe să se pensioneze. În teorie, ar exista posibilitatea amânării plăţilor amintite pentru perioada în care angajaţii ar începe să se pensioneze. În acest caz, procentul pe care l-ar reprezenta pensiile lunare în raport cu suma totală a salariilor la acea companie ar avea o structură asemănătoare celei prezentate în Figura 1.

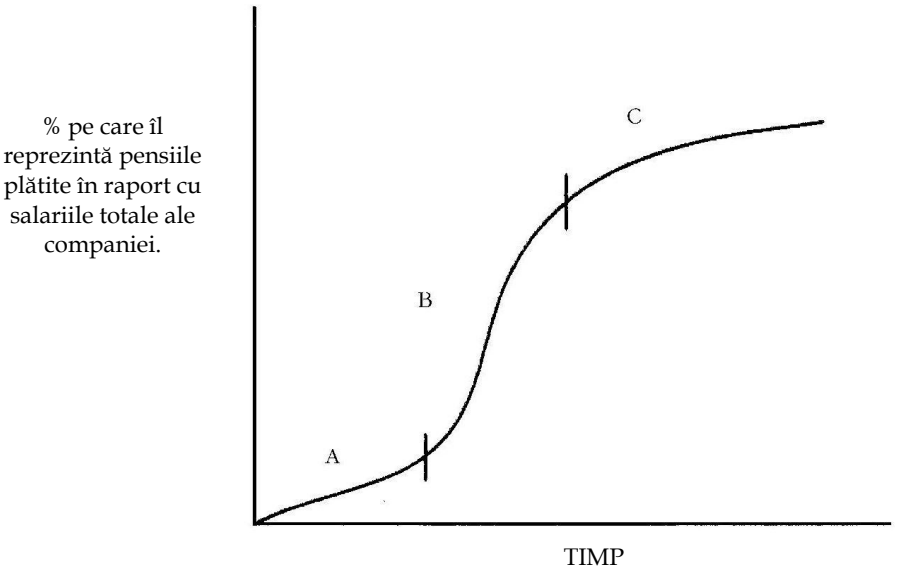


Figura 1

Pe parcursul primilor ani (în zona A a curbei), cheltuielile ar creşte doar moderat. La început, nimeni nu ar primi nicio pensie, iar puţinele pensii angajate nu ar reprezenta o sumă foarte mare dacă, aşa cum este normal, veniturile stabilite în planul de pensii sunt bazate pe un număr de ani de servicii prestate în cadrul companiei. În această etapă iniţială, compania se bucură de anii „agreabili" ai planului de pensii: pe de o parte beneficiază de consideraţia angajaţilor pentru că a stabilit un plan bun, dar, deocamdată, acesta constă doar în promisiuni a căror respectare nu s-a putut dovedi încă.

Odată cu trecerea timpului, compania trece în zona B a curbei, în care planul începe să aibă un cost exagerat. Angajații încep să se pensioneze într-un ritm din ce în ce mai alert, iar cei deja pensionați nu decedează în ritmul care ar fi necesar pentru a compensa retragerea în creştere a noilor pensionați. În această etapă, costul planului creşte în ritmul unui bulgăre de zăpadă.

Este o lecție dură pe care au învățat-o companiile care au constituit în mod repetat planuri de pensii în ultimele decenii: că adevăratul cost al planurilor de pensii trebuie suportat în perioada în care angajații îşi desfăşoară activitatea productivă, astfel încât să se acumuleze treptat mijloace financiare care să constituie un fond suficient pentru a face față plății pensiilor viagere ale persoanelor care se retrag. De aceea, putem completa definiția planului privat de pensii prezentată anterior, în sensul că acordul dintre omul de afaceri şi angajați de a le oferi acestora pensii viagere trebuie să presupună punerea în practică a unui sistem prin care să se creeze, pe parcursul vieții productive a angajaților, un fond de resurse financiare care să atingă un nivel suficient pentru plata pensiilor deja convenite[1].

Care sunt motivele care au determinat marea dezvoltare a planurilor private de pensii în ultimii ani în statele cele mai industrializate din Occident? În primul rând trebuie să semnalăm că o mare influență a avut-o ideea, comună mai multor oameni de afaceri, că stabilirea unui plan privat de pensii creşte productivitatea lucrătorilor şi, prin urmare, a companiei, făcând-o mai competitivă pe piață. Pe de o parte, se remarcă sentimentul de siguranță ca o consecință a cunoaşterii existenței planului de pensii, care motivează o îmbunătățire a moralului şi productivității angajaților, aceştia văzându-se eliberați de anxietatea pe care o presupune, din punct de vedere financiar, ieşirea la pensie. Pe de altă parte, cunoaşterea *a priori* a existenței unei vârste uniforme de pensionare deschide

[1] Din punctul de vedere al contabilității costurilor ar fi absurd să fie considerată un cost de producție al bunurilor şi serviciilor pe care le produce compania într-o anumită perioadă suma pensiilor plătite angajaților pensionați, care nu au intervenit cu nimic în producerea acelor bunuri sau servicii. De aceea este necesară, pentru o alocare corectă a costurilor de producție, finanțarea pensiilor pe durata vieții active a angajaților care intervin în ea. În acest sens, consultați lucrarea lui Robert W. Batten, George M. Hider *et al.*, *Group Life and Health Insurance*, publicată de LOMA, Georgia, 1979, vol. I, p. 107.

canalele de promovare necesare pentru a oferi oportunități şi stimulente angajaților mai tineri şi ambițioşi. În plus, planul de pensii intensifică legătura existentă între angajat şi companie, scăzând probabilitatea ca el să o părăsească şi crescând identitatea intereselor între companie şi lucrători.

Un alt motiv important al spectaculoasei dezvoltări a planurilor private de pensii în multe țări rezidă în tratamentul fiscal special pe care îl au acestea. Concret, avantajele fiscale pentru companii constau de obicei în a considera o cheltuială deductibilă contribuțiile pe care acestea le realizează la fondul de pensii, din perspectiva impozitului pe venit pentru persoanele juridice şi societăți. În plus, şi poate că acest lucru este chiar mai important, contribuțiile realizate de omul de afaceri la fondul de pensii nu sunt considerate ca venit al angajatului din perspectiva Impozitului pe Venit al Persoanelor Fizice. Numai atunci când angajatul în cauză s-a pensionat şi a început să încaseze pensiile aferente, acestea vor fi considerate venit prin prisma impozitului menționat; de asemenea, nu trebuie uitat că în această etapă a vieții, vârsta a treia, cea mai mare parte a persoanelor se găsesc la un nivel al venitului mai redus, de aceea regimul de impunere care se va aplica va fi relativ redus, dată fiind impozitarea progresivă a venitului în toate statele.

Un alt motiv important al creşterii fondurilor private de pensii constă în negocierea colectivă între sindicate şi companii. Concret, acest mecanism a favorizat dezvoltarea fondurilor private de pensii, odată ce au fost stabilite de către guvern, cu scopul de a lupta împotriva inflației, o serie de politici de control al veniturilor, care limitau creşterea prețurilor şi a veniturilor salariale. În aceste cazuri, o metodă ideală de a creşte salariile a fost negocierea stabilirii unor planuri de pensii a căror finanțare, deşi păstra intact nivelul nominal al salariilor, creştea semnificativ costul factorului productiv laboral.

De asemenea, putem menționa ca o cauză a dezvoltării planurilor de pensii eficiența mai mare pe care o are, din punct de vedere economic general, acest sistem de economisire: fondurile de pensii presupun o metodă de a oferi siguranță economică persoanelor care s-au pensionat, care, din punct de vedere economic, prezintă cea mai mare eficiență şi cel mai redus cost. Economiile de scară şi eficiența administrativă mai mare pe care o presupun aceste acorduri colective de economisire pentru pensie nu pot fi negate din punct de vedere

economic. De aceea, chiar dacă avantajele planurilor private de pensii nu sunt atât de multe încât să elimine nevoia de a face economii la nivel strict individual, este adevărat că în ultimii ani au motivat o creştere a fondurilor private de pensii, într-un ritm relativ superior celui înregistrat de sistemele de economisire individuală.

Nu se poate nega că, dacă o inovație financiară are succes, acesta se datorează faptului că reuşeşte să pună în contact persoane care economisesc şi investitori într-un mod mai eficient şi mai convenabil decât se putea până în acel moment. De aceea, dacă diferite instituții, de pildă companii de asigurări, bănci şi societăți care administrează fonduri de pensii, au avut un succes remarcabil în multe state în exploatarea şi dezvoltarea pieței planurilor private de pensii, acest fapt se datorează capacității acestor instituții de a satisface o nevoie resimțită profund în societate, într-un mod mai eficient din punct de vedere economic şi mai convenabil din punct de vedere social.

Ultima rațiune fundamentală care a motivat dezvoltarea planurilor private de pensii a fost criza pe care Securitatea Socială a experimentat-o în statele occidentale. Această criză îşi are originea, în majoritatea cazurilor, în sistemul de finanțare specific aplicat de sistemele de Securitate Socială de stat. Acest sistem de finanțare se caracterizează prin plata pensiilor care se angajează în exercițiu din veniturile statului obținute din impozite. Acest sistem, denumit de repartiție organică, presupune inexistența unui fond financiar care să se creeze treptat, pe măsură ce lucrătorii îşi desfăşoară viața productivă, drept care se produc efectele financiare negative deja menționate, şi care corespund zonei „B" a curbei noastre a costurilor unui plan de pensii, reprezentată în Figura 1.

În sistemul de repartiție, contribuțiile la Securitatea Socială care se deduc din salariile angajaților ce încă mai muncesc se plătesc imediat celor care deja s-au pensionat. De aceea, se poate spune că, plătind aceste contribuții, angajații activi obțin „dreptul moral" ca generațiile viitoare să se ocupe de plata pensiilor pe care ei să le primească odată ce s-au pensionat, în acelaşi mod în care acum ei se ocupă de cei care nu mai lucrează. Totuşi, această îndatorire morală nu este obligatorie, nici nu este explicată într-un loc anume. În contrast cu fondurile private de pensii, care presupun o acumulare reală de fonduri financiare economisite şi care se investesc în nişte

bunuri reale sau financiare bine definite, sistemul de repartiție al Securității Sociale de stat implică doar o obligație morală imprecisă față de veniturile salariale ale generațiilor viitoare. Această diferență are implicații la fel de importante în raport cu indicii de economisire globali ai țării şi, de aceea, cu creşterea economică aşteptată a acesteia. Dacă obligația morală față de veniturile generațiilor viitoare este percepută ca fiind sigură de marea parte a populației care crede că aceasta îi este garantată de stat, este clar că economisirea individuală se va vedea redusă cu o cantitate echivalentă sumei contribuțiilor realizate în prezent pentru a finanța, prin sistemul de repartiție, pensiile în perioadă de plată. Cum aceste contribuții se distribuie imediat între pensionari, nu se acumulează niciun fond şi de aceea suma totală de economisire a țării se vede redusă cu valoarea acelor contribuții.

Putem, aşadar, să concluzionăm că aceste contribuții şi pensii din planurile de stat ale Securității Sociale, prin transferarea unei capacități valoroase de cumpărare de la membrii lucrători ai societății spre aceia deja pensionați, asigură, din punct de vedere personal, acelaşi rezultat pe care l-ar produce economisirea şi previziunea individuală. De aceea, creşterea contribuțiilor obligatorii la Securitatea Socială, pentru plata pensiilor, reduce economisirea națiunii în măsura în care lucrătorii activi au încredere că generațiile viitoare vor menține în vigoare sistemul de repartiție şi se vor ocupa de pensiile lor în viitor[2].

---

[2] Feldstein a demonstrat că în 1971 efectul Securității Sociale asupra bogăției Statelor Unite a presupus 1,2 trilioane de dolari, adică 60% din activele proprietate a totalității economiilor din țară. În aceeaşi măsură, printr-un studiu statistic al seriilor temporale şi de analiză a regresiei, a demonstrat că Securitatea Socială reprezintă cea mai importantă cauză a nivelului scăzut de economisire în Statele Unite. Consultați articolul lui Martin Feldstein, „Social Security, Induced Retirement and Aggregate Capital Accumulation", în *Journal of Political Economy* nr. 82 (septembrie-octombrie 1974). De asemenea, articolul său „Social Security", în *The Crisis in Social Security*, editat de Michael J. Boskin, San Francisco (California), Institutul de Studii Contemporane (1977).

La concluzii similare a ajuns, tot pentru Statele Unite, A. Munnell, în articolul său „The Effect of Social Security on Personal Savings", publicat de Ballinger în Cambridge, Massachusetts, 1974 şi, de asemenea, în articolul său „The Future of the U.S. Pension System", publicat în cartea *Financing Social Security*, editată de

Fondurile private de pensii au un efect generator de economisire de o importanță covârşitoare, spre deosebire de sistemul de repartiție utilizat de Securitatea Socială de stat, care are tendința de a reduce economisirea țării. Acest fapt are o mare semnificație, mai ales în perioada actuală de recesiune economică, cu rate mari ale inflației, şomajului şi dobânzilor şi, de aceea, explică atenția mai mare acordată fondurilor private de pensii, datorită efectului favorabil generator de economisire, necesar mai ales în vremurile de criză economică prin care trecem în prezent.

c) Diferitele teorii care justifică planurile de pensii

În cele din urmă, vom parcurge în această introducere diferitele teorii care au tot apărut pentru a justifica planurile sau fondurile private de pensii. Cea mai veche dintre aceste teorii este cea care se învârte în jurul conceptului de „depreciere umană”[3]. Conform acestei teorii, în acelaşi mod în care se constituie un fond pentru deprecierea utilajelor şi capitalului industrial, care permite înlocuirea sa de fiecare dată când acesta s-a uzat, este necesară crearea unui fond financiar care să permită grija față de lucrători odată ce, atingând o anumită vârstă, aceştia nu vor mai fi capabili fizic să muncească în continuare şi vor trebui să se pensioneze. Totuşi, validitatea analogiei între deprecierea

---

Colin D. Campbell, Washington D.C., 1979, la American Enterprise Institute for Public Policy Research.

De asemenea, se remarcă, în ceea ce priveşte Elveția, lucrarea lui Oberhansli intitulată *Einfluss der AHV und der beruflicheen Vorsorge auf die personlichen Ersparnisse in der Schweiz*, teză doctorală prezentată la Universitatea din Zurich în 1981.

Pentru Franța, se distinge lucrarea lui Michel Picot publicată în 1980 ca teză doctorală la Universitatea din Orleans şi intitulată *Effets des régimes obligatoires de retraite sur l'offre d'épargne des ménages*.

În cele din urmă, în legătură cu Japonia, rolul Securității Sociale ca factor determinant pentru scăderea economisirii naționale a fost prezentat de către profesorul Yukio Noguchi de la Universitatea Hitotsubashi din Tokyo, în articolul *The Failure of Government to Perform its Proper Task – a Case Study of Japan* – prezentat în cadrul reuniunii generale a Societății Mont Pèlerin, la Berlin, în septembrie 1982.

[3] Această teorie a fost avansată deja în 1912 de L.W. Squier în lucrarea sa *Old Age Dependency in the United States*, publicată la New York de McMillan în 1912 (p. 272 şi urm.).

fizică a capitalului şi deprecierea umană cu scopul de a explica dezvoltarea planurilor private de pensii a fost criticată de numeroşi autori influenți[4].

Diferențele existente între ființele umane şi maşini sunt atât de mari, încât ar trebui să punem sub semnul întrebării valoarea analogiei care se utilizează ca bază în teoria deprecierii umane, pentru a justifica planurile private de pensii. O maşină nu este decât un bun proprietate a companiei, iar amortizarea nu este decât o tehnică contabilă pentru a evalua deprecierea echipamentului şi a permite înlocuirea lui pe parcursul diferitelor exerciții financiare. Angajații, pe de altă parte, sunt ființe libere să-şi vândă serviciile acelor companii pe care le consideră potrivite şi la un anumit nivel de salariu: un lucrător, spre deosebire de o maşină, are libertatea de a se muta de la o companie la alta. De aceea, trebuie concluzionat că, dacă există o justificare teoretică a planurilor de pensii, aceasta trebuie să se construiască pe baza altui fel de raționamente.

Astfel, în ultimii ani, a fost acceptată în general teoria „salariului amânat", ca o justificare a planurilor private de pensii. Conform acestei teorii, pensiile pentru limită de vârstă nu ar fi decât o parte a costului salarial, care ar fi compus, pe de o parte, din salariile plătite nominal lucrătorilor, iar pe de altă parte, din costul derivat din constituirea fondului de pensii. Teoria salariului amânat este atractivă în special în raport cu negocierea colectivă a planurilor de pensii, în cadrul căreia reprezentanții companiei şi cei ai lucrătorilor negociază în termeni de costuri totale cu forța de muncă. În plus, conform acestei teorii, se evidențiază modul în care costul planurilor de pensii face parte din salariile reale încasate de angajați. Şi, deşi este adevărat că acest cost nu este încasat în bani imediat de către lucrători, la fel de adevărat este că el face parte din costul total cu forța de muncă pe care îl plăteşte omul de afaceri, şi că pentru acesta nu ar reprezenta niciun efort să plătească un asemenea cost în

[4] Consultați, de exemplu, lucrarea lui Charles M. Dearing, intitulată *Industrial Pensions*, publicată la Washington D.C. în 1954, p. 62-63 şi 241-242. De asemenea, lucrarea lui Jonas I. Mittelman, intitulată *The Vesting of Private Pensions*, teză doctorală publicată de Universitatea Pennsylvania în 1959, p. 8-34.

mod direct angajaților împreună cu salariul lor şi în schimb să nu constituie niciun plan de pensii[5].

Teoria salariului amânat are o importanță covârşitoare din punct de vedere economic, deoarece evidențiază modul în care, în ultimă instanță, costul planului de pensii este plătit de lucrător. Acest fapt are o mare semnificație, mai ales când vine vorba de a justifica politici care să favorizeze planurile private de pensii, în raport cu Securitatea Socială de stat. Şi, dacă lucrătorul este cel care, în ultimă instanță, plăteşte contribuțiile într-un sistem sau altul, de ce să nu se permită încheierea voluntară a acordurilor pe care fiecare companie le consideră cele mai potrivite din punctul de vedere al circumstanțelor particulare ale propriilor angajați? De asemenea, teoria salariului amânat are o mare importanță pentru a justifica tratamentul fiscal favorabil care, în majoritatea statelor occidentale, se acordă fondurilor private de pensii. Dacă acele contribuții ale companiei într-un fond de pensii nu sunt decât plata unui salariu amânat către angajații proprii, este uşor de justificat că numai în momentul în care salariul ar fi plătit în viitor sub forma pensiei, acesta se va considera ca venit. De aceea, contribuțiile care se realizează în prezent pentru fondul de pensii nu trebuie considerate ca venit al angajatului în vederea aplicării impozitului pe venit pentru persoane fizice.

II. CREAREA PLANULUI DE PENSII

Prima sarcină de îndeplinit înainte de punerea în funcțiune a unui plan de pensii constă în proiectarea elementelor de bază ale acestuia. Este vorba despre stabilirea unei reglementări a diferitelor elemente care alcătuiesc planul de pensii. Astfel, de exemplu, va trebui să se determine care angajați vor fi acoperiți de plan, în ce cazuri ar putea o persoană concretă să fie inclusă în el, ce tipuri de beneficii (pensii la retragerea din activitate, pensii de văduvie, pensii de orfan etc.) vor fi garantate de plan şi în ce situații persoana va avea dreptul la astfel de

[5] Această teorie a fost expusă deja de Albert de Roche, în articolul său „Pensions as Wages", publicat în *American Economic Review*, vol. III, nr. 2, iunie 1913, p. 287.

beneficii etc. Toate aceste elemente trebuie prevăzute şi descrise corespunzător în regulamentul sau polița planului de pensii.

Putem semnala că principiile esențiale de care trebuie ținut seama atunci când se elaborează un plan de pensii sunt următoarele: în primul rând, planul de pensii trebuie să fie echitabil în proiectare. Acest lucru înseamnă că trebuie evitată întotdeauna discriminarea în favoarea sau împotriva anumitor grupuri de angajați. Caracterul echitabil al proiectării planului de pensii este garantat în practică fie de legislația diferitelor state, fie de confluența intereselor care se produce în cadrul negocierii colective[6].

În al doilea rând, proiectarea planului de pensii trebuie realizată cu grijă, adică evaluând corect toate posibilitățile care se deschid pentru companie.

Concret, trebuie să se evalueze diferitele alternative, având în vedere circumstanțele specifice ale fiecărei companii, precum şi obiectivul urmărit de plan. Din păcate, experiența ne arată cum multe planuri de pensii, care fuseseră proiectate în mod pripit şi imperfect, au trebuit modificate când erau deja în funcțiune, acest fapt reprezentând un cost mare pentru compania care a elaborat planul.

Vom studia în detaliu, în diferitele părți ale acestui subcapitol, punctele cele mai importante care trebuie luate în considerare în elaborarea oricărui plan de pensii.

a) Cerințe pentru ca un angajat să fie inclus în planul de pensii

Ne referim acum la condițiile pe care trebuie să le îndeplinească un angajat pentru a putea participa în mod efectiv la planul de pensii.

[6] În anumite state există o legislație care reglementează în detaliu caracteristicile care trebuie întrunite de un plan de pensii, în ceea ce priveşte proiectarea sa, pentru ca acele contribuții efectuate în cadrul lui să fie deductibile din impozitul pentru societăți. Astfel, de exemplu, în Statele Unite li se cere planurilor de pensii să nu discrimineze în favoarea anumitor grupuri de angajați (care se numesc „grupuri interzise"), cum ar fi directorii, acționarii, membrii Consiliului de Administrație şi angajați cu funcții înalte. Numai dacă planul de pensii asigură un tratament echitabil tuturor angajaților companiei, oricare ar fi funcția lor, se consideră că un plan întruneşte cerințele pentru a primi beneficii fiscale şi de alt tip, prevăzute de lege. („Planuri calificate").

Cerințele de includere se referă în general la vârstă, anii lucrați, nivelul veniturilor şi tipul de contract de muncă.

În ceea ce priveşte vârsta, aceasta acționează în două moduri. Astfel, în general se stabileşte o vârstă minimă pentru înscrierea în planul de pensii. Obiectivul acestei cerințe este de a evita afilierea la plan a lucrătorilor proaspăt angajați, a căror furnizare de servicii către companie în viitor este deocamdată necunoscută. Acest obiectiv se atinge de obicei combinând cerința de vârstă cu aceea de a fi prestat un anumit număr de ani de muncă în companie. Astfel, de exemplu, se poate stipula în planul de pensii că vor fi incluşi toți angajații care au împlinit vârsta de 25 de ani şi lucrează în companie de cel puțin 2 ani.

Mai problematice sunt cerințele care stabilesc vârsta maximă pentru a mai fi inclus în planul de pensii. În acest caz este vorba despre a evita ca persoanele în vârstă, pe punctul de a se pensiona, să intre în plan. Problema includerii persoanelor în vârstă în planul de pensii este clar una de natură financiară. Costul includerii unei persoane în vârstă în planul de pensii este, în general, prohibitiv. Paradoxal, aceste persoane mai apropiate de pensionare sunt cele care au cea mai mare nevoie de acoperirea pe care o asigură un plan de pensii. Cu toate acestea, considerațiile privind costurile sunt determinante şi numeroase planuri de pensii stipulează că nu se pot înscrie în ele acei lucrători care, în momentul punerii în funcțiune a planului, au vârsta de peste 60 de ani, dacă vârsta normală de pensionare este de 65 de ani.

O altă cerință pentru includerea în planul de pensii, de care se ține seama de obicei, se referă la tipul de contract de muncă al participanților. Astfel, este normal să fie excluşi din planurile private de pensii acei lucrători care, fiind angajați cu jumătate de normă sau temporar, probabil nu vor ajunge să îşi presteze serviciile în mod permanent în companie pe o perioadă de timp suficient de mare.

În fine, în multe state este o practică răspândită ca majoritatea planurilor private de pensii să stabilească beneficii complementare celor oferite de Securitatea Socială. În acest caz, o cerință esențială pentru a fi inclus în planul de pensii este ca beneficiile la care are drept angajatul şi care, în general, sunt stabilite în funcție de salariul său, să fie mai mari decât acelea pe care le oferă Securitatea Socială atunci când se atinge vârsta pensionării. În acest fel, nu sunt incluşi în

plan acei angajaţi care, pentru că primesc remuneraţie redusă, s-ar bucura de un nivel de beneficii comparabil cu acela stabilit în plan, dar pe socoteala exclusivă a prestaţiilor din partea Securităţii Sociale. Astfel, dacă firma ar decide să garanteze tuturor angajaţilor săi, în momentul pensionării, un procent (de exemplu de 60%) din salariul încasat la sfârşitul carierei, vor fi incluşi în plan numai acei angajaţi în cazul cărora, având o remuneraţie suficient de mare, se estimează că 60% din aceasta, odată sosit momentul pensionării, va fi superior prestaţiilor totale oferite de Securitatea Socială.

b) Posibilitatea ca angajatul să contribuie la planul de pensii

Finanţarea de către angajat a planului de pensii este un aspect de o mare importanţă. Şi, chiar atunci când majoritatea planurilor de pensii sunt finanţate de omul de afaceri, există anumite situaţii în care s-ar recomanda ca o parte a finanţării să fie asigurată de angajat. Cu toate acestea, trebuie semnalat că în ultimii ani tendinţa este de reducere a numărului de planuri de pensii în care angajaţii contribuie la finanţare. Fenomenul pare să fie explicat de următoarele motive:

a) Din punct de vedere fiscal, în majoritatea statelor, contribuţiile angajatului la planul de pensii provin din venitul acestuia, drept care au fost supuse anterior impozitului pe venit pentru persoane fizice. Dimpotrivă, dacă angajatorul este cel care contribuie exclusiv la plan, această contribuţie este scutită de impozitul pentru societăţi şi în numeroase cazuri nu este considerată ca un venit al angajatului, din punctul de vedere al impozitului pe venit pentru persoane fizice.
b) Deducerile din veniturile angajaţilor, care în mod normal se realizează pentru a finanţa o parte din planurile de pensii la care contribuie aceştia, sunt un motiv de constantă iritare pentru personalul din companie. Acest motiv reduce efectul pozitiv pe care îl are crearea planului asupra moralului personalului din companie, precum şi popularitatea planului în rândul angajaţilor companiei.
c) Creşterea costurilor administrative generată de crearea unui plan de pensii finanţat parţial de angajaţi este în majoritatea cazurilor foarte pronunţată, motivând, prin urmare, o creştere a costurilor implicite ale planului.

d) Dacă o parte a planului este finanțată prin contribuțiile angajaților, aceştia, în mod legitim, vor dori să intervină în toate aspectele planului de pensii şi, mai concret, în investirea bunurilor acestuia, lucru care în numeroase cazuri specifice nu este de dorit de către oamenii de afaceri care au luat inițiativa constituirii planului.

Din toate aceste motive, putem considera explicabilă tendința observată recent în direcția reducerii treptate a numărului de planuri private de pensii finanțate parțial de angajați, şi nu exclusiv de către companie[7].

În cele din urmă, trebuie semnalat că, deşi planul de pensii este finanțat exclusiv de companie, în numeroase cazuri se stabileşte în regulamentul acestuia posibilitatea ca angajații să poată realiza voluntar contribuții la plan, cu scopul de a-şi spori, în cazul lor specific, beneficiile acordate de acesta.

c) Vârsta normală de pensionare

Vârsta normală de pensionare este de 65 de ani în majoritatea planurilor private de pensii din aproape toate statele. Această vârstă a fost generalizată, pe de o parte, pentru că este vârsta la care încep să se primească în mod normal prestațiile Securității Sociale şi, pe de altă parte, pentru că garantarea prestațiilor către angajați începând cu o vârstă anterioară ar avea un cost actuarial prohibitiv, dată fiind speranța de viață înregistrată în țările industrializate. Totuşi, acest lucru nu înseamnă că multe planuri private de pensii nu stipulează posibilitatea ca angajatul să se pensioneze (fie la cerere proprie, fie la inițiativa companiei) la o vârstă anterioară celei de 65 de ani. În acest

[7] În Statele Unite, numărul de planuri de pensii finanțate exclusiv din contribuții ale companiilor a crescut de la 60% în 1975 la peste 80% în 1980 (A se consulta *Corporate Pension Plan Study* întocmit de Bankers Trust Company în 1980, p. 13 şi urm.). În ceea ce priveşte experiența spaniolă, aproape toate planurile private de pensii existente în țara noastră sunt finanțate exclusiv din contribuțiile companiilor. A se consulta, în acest sens, articolele lui Huerta de Soto : *Employee Benefits in a Nascent Democracy*, publicat în *Digest* al International Foundation of Employee Benefits, în septembrie 1981, şi *The Current Employee Benefit Situation in Spain*, în numărul din mai 1982 al *Benefits International*. În egală măsură, se distinge lucrarea lui Alvaro Ambrosi *The Financing of Private Retirement Benefits in Spain*, publicat de aceeaşi revistă cu un an înainte.

caz, se stabileşte că pensia de încasat începând cu anul de pensionare anticipat se va reduce cu proporţia actuarială aferentă.

Recent, totuşi, prevederile planurilor de pensii au început să fie utilizate de companii ca instrumente ale unei politici laborale mai generale. Astfel, de exemplu, în anumite situaţii şi cu scopul de a stimula pensionarea anticipată a angajaţilor, se stipulează că reducerea prestaţiilor de încasat în cazul pensionării anticipate va fi mai mică decât cea care ar corespunde din punct de vedere actuarial, ajungându-se în anumite situaţii la dispariţia completă a acestei reduceri.

În cele din urmă, planurile de pensii stabilesc de obicei posibilitatea ca angajatul să îşi amâne pensionarea până la o dată anume (de exemplu, vârsta de 70 de ani). Această posibilitate este prevăzută în multe planuri de pensii pentru că, în anumite cazuri particulare, pentru companie poate fi importantă o mai mare flexibilitate atunci când se programează pensionarea angajaţilor-cheie, care au atins vârsta normală de pensionare şi a căror încetare imediată a serviciilor ar putea cauza tulburări grave în companie. Cu toate acestea, spre deosebire de ceea ce se petrecea cu pensionările anterioare vârstei normale de pensionare, în cazul pe care îl studiem acum, nu se stipulează creşterea actuarială aferentă a pensiei pentru limită de vârstă proporţional cu numărul de ani cu cât s-a amânat data acesteia. Motivul acestui fenomen îl constituie credinţa că, dacă un plan de pensii doreşte cu adevărat să îşi îndeplinească scopul, alegerea unei date de pensionare posterioare celei normale nu trebuie să fie atractivă pentru niciun angajat: este vorba, în mod clar, de a nu stimula amânarea pensionării, păstrând în acelaşi timp flexibilitatea cerută de politica laborală a companiei care stabileşte planul.

d) Prestaţiile planului de pensii în cazul pensionării

Problema constă în stabilirea formulei care va fi utilizată pentru a defini prestaţiile la care va avea drept angajatul în cazul pensionării. Să ne amintim că obiectivul de bază al planului de pensii este de a garanta angajaţilor care se pensionează nişte venituri într-o oarecare măsură comparabile cu acelea pe care le aveau atunci când lucrau. În general, procentul de venituri care se garantează prin planul privat de pensii este sensibil mai mic decât totalitatea veniturilor avute în

timpul vieții active a angajatului. Astfel, acest procent se situează de obicei în jurul a 60% din media veniturilor pe care le încasa angajatul în timp ce lucra, putând să crească şi să ajungă până la 70% sau 75% pentru acei angajați care se află la nivelurile de venit cele mai reduse. Motivul alegerii unui procent mai mic de 100% rezidă în credința că odată ce persoana s-a pensionat, cheltuielile sunt puțin mai reduse (nu mai trebuie să educe copiii, s-au încheiat plățile pentru cumpărarea casei etc.); în plus, persoanele pensionate sunt incluse de obicei în nivelurile de venit cele mai reduse în ceea ce priveşte impozitul pe venit pentru persoane fizice; şi, pe de altă parte, ar fi prohibitiv costul planului de pensii dacă ar garanta tuturor 100% din veniturile încasate în perioada în care lucrau.

Vom face distincția între două mari tipuri de formule, în ceea ce priveşte definirea prestațiilor unui plan de pensii: formule care definesc contribuția la planul de pensii (dar nu şi beneficiile acestuia), şi formule care definesc prestațiile, adică beneficiile rezultate din planul de pensii, fără să stabilească deloc care trebuie să fie contribuțiile. Vom studia pe scurt fiecare dintre aceste două mari tipuri de formule.

Formulele care definesc suma contribuției la planul de pensii sunt utilizate de obicei de acele planuri de pensii a căror finanțare este realizată de angajați. Acest sistem are avantajul că se cunoaşte exact, în fiecare an, pentru fiecare angajat, suma care va fi alocată finanțării planului. Cu toate acestea, are ca principal incovenient incertitudinea cu privire la prestația la care va avea dreptul în momentul pensionării (angajații mai tineri vor avea oportunitatea să obțină prestații mult mai mari decât aceia care, fiind mai în vârstă la data intrării în planul de pensii, au avut mai puțin timp pentru a contribui la acesta). Un alt dezavantaj al sistemului constă în faptul că suma contribuțiilor se poate diminua considerabil în termeni reali ca o consecință a inflației, mai ales dacă randamentul pe care îl obține planul de pensii nu este îndeajuns de mare pentru a compensa acest efect negativ al creşterii indicelui prețurilor; în cele din urmă, prestațiile la care are drept variază sensibil în funcție de sexul angajatului, pentru aceleaşi contribuții: acest fapt se datorează speranțelor de viață diferite existente în funcție de sexul persoanelor. Dat fiind că speranța de viață a femeilor este sensibil mai mare, prestațiile care se

pot obține la acelaşi nivel de contribuție în fondul de pensii sunt mult mai mari pentru bărbați decât pentru femei[8].

Însă, după cum am indicat anterior, este foarte redus numărul de planuri de pensii în care angajații contribuie la finanțare şi tinde în mod constant să scadă, drept care îşi pierde din importanță utilizarea formulelor care definesc nivelul de contribuție, dar nu şi nivelul prestațiilor. Aşadar, are o importanță mult mai mare al doilea tip de formule pe care l-am menționat mai sus, adică acelea care definesc nivelul prestațiilor la care va avea drept angajatul odată ajuns la pensie. Formulele care definesc prestația pot fi, la rândul lor, de diferite tipuri, cele mai importante fiind următoarele:

a) Acele formule care stabilesc o anumită sumă a prestației pentru momentul pensionării, indiferent de sexul sau vârsta de intrare în plan sau remunerația angajatului. Astfel, de exemplu, un anumit plan de pensii ar putea stabili o prestație de 15.000 pesete lunare pentru fiecare dintre persoanele care se pensionează, începând de la data pensionării până la decesul lor (*1 euro = 166,386 pesete – n.tr.*).
b) Se include posibilitatea ca formula să definească sub denumirea de prestație un anumit procent din veniturile angajatului, la fel ca în cazul (a), indiferent de vârsta de intrare în plan, de sex şi de anii lucrați. Acest procent se defineşte de obicei în funcție de veniturile medii ale angajatului, pe durata unui număr prestabilit de ani, anteriori datei pensionării. Astfel, de exemplu, planul de pensii poate stabili ca prestație de încasat de către angajații care se pensionează între 25% şi 60% din salariul mediu pe care l-a primit fiecare angajat pe o perioadă de 5 ani înainte de data retragerii din companie.
c) De asemenea, este posibil ca planul de pensii să stabilească o anumită sumă ca beneficiu, pentru fiecare an de servicii prestate de angajat în cadrul companiei. De exemplu, 1000 pesete lunar pensie pentru fiecare an de serviciu furnizat, cu un maxim de 30 de ani.

[8] Problematica discriminării femeii în planurile de pensii este analizată în detaliu în subcapitolul VI al capitolului de față (p. 174-175).

d) Cel de-al patrulea tip de formule care definesc prestația, şi de departe cel mai important, este acela care stipulează un procent din veniturile angajatului pentru fiecare an de serviciu în cadrul companiei care a stabilit planul de pensii. Acesta este sistemul care în practică este considerat cel mai echitabil pentru a defini o formulă de calcul al prestațiilor unui plan de pensii. Conform acestui sistem, fiecare angajat va primi o prestație egală cu suma procentelor pe care le-a angajat în fiecare din anii în care a lucrat pentru compania contractantă. În general, acest procent anual variază între 1% şi 2%, existând multe planuri de pensii cu un prag maxim sau plafon care limitează suma totalității procentelor anuale angajate (de exemplu, 2% anual, cu limita maximă de 30 de ani de serviciu, drept care s-ar ajunge, de fapt, la cel mult 60% din salariul angajatului). În acest caz, ca în cazul (b), veniturile angajatului sunt determinate de obicei în funcție de o medie situată în jurul retribuțiilor dintr-un număr prestabilit de ani anteriori datei de pensionare.

Trebuie menționat că aceste patru sisteme de formule se pot complica extrem de mult în diverse cazuri particulare, în care creatorii planului solicită combinații complicate, cu scopul de a atinge anumite obiective şi de a adapta planul la circumstanțele concrete ale companiei. Cu toate acestea, modificarea cea mai comună care se introduce este de a le completa cu beneficiile garantate de Securitatea Socială a statului. Ideea de bază, în acest caz, este ca prestațiile pe care le-ar primi angajatul din plan să se potrivească într-o măsură cât mai mare cu prestațiile încasate de la Securitatea Socială – de exemplu, acei angajați care au venituri superioare salariilor luate în considerare pentru cotizația către Securitatea Socială să nu primească, între prestațiile planului şi prestațiile Securității Sociale, un procent din salariul final care să fie uşor superior procentului pe care l-ar primi numai de la Securitatea Socială acei angajați care au încasat venituri inferioare salariului aferent de cotizare către aceasta.

În încheiere, trebuie să semnalăm că în general, şi pentru toate tipurile de formule discutate până acum, se ia în considerare numai acea parte a veniturilor angajatului care sunt de bază. În acest sens, se exclud de obicei comisioanele, primele, bonurile şi alte forme de compensare extraordinară. Rațiunea de a fi a acestei practici constă în dificultatea de a include în planul de pensii această parte atât de

variabilă a venitului angajaților, precum şi în gestionarea şi calcularea lui mai uşoară de-a lungul anilor. De asemenea, trebuie menționat că numeroase planuri de pensii stabilesc o pensie minimă sub care nu există drept la nicio pensie, chiar atunci când s-a generat dreptul la prestație conform formulei utilizate. Motivul acestei reglementări rezidă în nevoia de a evita plata unei sume prea mici care ar genera demersuri administrative prea complexe, al căror cost ar fi foarte mare. Astfel, este normal să nu existe dreptul la prestație la pensionare cât timp veniturile nu sunt mai mari de 5000 pesete pe lună, de exemplu; chiar atunci când, în numeroase cazuri, pensia angajată este mică, de obicei se stabileşte posibilitatea de plată la intervale mai mari de o lună (trimestrial, semestrial sau chiar anual), cu scopul de a minimiza dificultățile administrative şi costurile menționate anterior[9].

[9] Se dezbate adesea dacă ar fi convenabil să se ofere opțiunea ca fiecare angajat care se pensionează să înlocuiască pensia aferentă la care are dreptul, conform planului, cu un capital actuarial echivalent. Ca argumente care se aduc în favoarea includerii acestei opțiuni la proiectarea planului, se disting următoarele: 1. Unii angajați pot avea o nevoie urgentă de sume semnificative atunci când se pensionează, din motive de boală sau de altă natură; 2. Unii angajați pot fi mai eficienți decât planul însuşi atunci când vine vorba de a investi acel capital, obținând o rentabilitate mai mare. Cu toate acestea, există motive importante care fac nerecomandabilă includerea acestei opțiuni. Astfel: 1. Angajatul poate cheltui capitalul fără rost şi îl poate investi ineficient, fapt care l-ar lăsa fără nicio prestație în perioada pensiei; 2. Planul se expune unor alegeri opuse, din partea acelor persoane sănătoase care aleg prestația sub formă de pensie pentru limita de vârstă, în timp ce acele persoane cu probleme de sănătate aleg plata capitalului actuarial echivalent.

Din aceste motive, sunt foarte puține planurile care includ opțiunea de a înlocui renta de pensionare prin capitalul echivalent. Totuşi, în anumite planuri s-a încercat găsirea unei formule intermediare, şi permit plata unui capital în momentul pensionării egal cu un anumit procent din capitalul actuarial echivalent pensiei (de exemplu, 10% sau 20%), reducându-se, dacă această soluție este aleasă de angajat, renta viageră la care acesta are dreptul (dar fără ca aceasta să dispară complet). Problematica opțiunii încasării unui capital în locul unei rente este analizată în detaliu de Dan M. McGill în *Fundamentals of Private Pensions*, ed. a 4-a, publicată de Richard D. Irwin, Illinois 1979, p. 127-128.

e) Prestații în caz de deces

Prestația în caz de deces este o prestație opțională, care, totuşi, este inclusă în majoritatea planurilor de pensii. Cele mai importante prestații în caz de deces sunt: pensiile de văduvie şi pensiile de orfan.

Pensiile de văduvie stabilesc plata unei pensii viagere în favoarea văduvelor, în cazul decesului soților, angajați ai companiei care a constituit planul de pensii. Numeroase planuri de pensii moderne dau, desigur, o definiție mai generală a pensiei de văduvie, considerând-o o pensie plătită soțului supraviețuitor al aceluia (femeie sau bărbat) care a decedat, care este (sau a fost) angajat al companiei. Pensia de văduvie se stabileşte ca un procent al pensiei pentru limita de vârstă (care se încasa sau era de aşteptat să se încaseze); procentul cel mai comun este de 50% sau 60%.

Este normal ca planurile de pensii să stabilească o serie de cerințe pentru a oferi dreptul la pensie de văduvie şi, concret, căsătoria cu angajatul trebuie să se fi oficializat cu minim un an înainte de data decesului soțului. Motivul acestei cerințe este, în mod logic, dorința de a se evita căsătoriile bazate pe interes din partea acelor angajați care, simțindu-se bolnavi, ar dori ca astfel să lase o pensie de văduvie semnificativă potențialilor soți. De obicei, această cerință privind căsătoria anterioară nu se impune şi în cazul în care decesul angajatului s-a produs în urma unui accident.

Cât despre pensiile de orfan, acestea stabilesc plata unor pensii în favoarea fiilor lăsați orfani de angajatul decedat. Acestea se plătesc de obicei până la vârsta de 18 sau 21 de ani, în funcție de situația în care fiii studiază sau nu. Există, totuşi, o mare diversitate în ceea ce priveşte reglementarea pensiilor de orfan (pensii speciale în favoarea fiilor cu dizabilități etc.). Pensiile de orfan sunt definite în general ca un procent din salariul pe care îl primea angajatul în momentul decesului (sau pensia pe care o primea acesta dacă deja se pensionase), 10% fiind procentul cel mai întâlnit. În general, se include un prag maxim în ceea ce priveşte suma procentelor constituite de pensiile de orfan împreună cu pensiile de văduvie.

Trebuie avut în vedere că pensiile de orfan şi pensiile de văduvie pot începe să fie angajate înainte sau după ce lucrătorul s-a pensionat (în funcție de momentul când a survenit decesul acestuia). În general, faptul că decesul a avut loc înainte sau după pensionare nu afectează formulele de calcul al pensiei de văduvie şi de orfan, ci

prezintă importanță numai în ceea ce priveşte sistemul sau metoda de finanțare a acestora. Din acest motiv, influența pe care ar putea-o avea momentul decesului – înainte sau după pensionare – este o temă pe care o vom studia în detaliu atunci când vom analiza costul şi finanțarea planului de pensii, în secțiunea următoare[10].

f) Drepturile angajatului în cazul unei întreruperi a prestării de servicii către compania care a constituit planul

Regulamentul planului de pensii trebuie să prevadă, de asemenea, drepturile pe care le are angajatul care nu mai lucrează pentru compania care l-a constituit, cât priveşte prestațiile care i se pot acorda, aferente contribuțiilor plătite de companie în raport cu acel angajat. În general, se stabileşte că începând cu un anumit număr de ani (de exemplu, 10 ani), angajatul care nu mai lucrează în companie are dreptul la pensiile reduse actuarial care ar putea fi cumpărate cu acele contribuții plătite de companie către plan. Astfel, este vorba de garantarea unor pensii pentru limită de vârstă angajaților, indiferent la câte companii au lucrat pe parcursul vieții lor active. Cu toate acestea, în acele state unde nu există reglementări legale în acest domeniu, conținutul regulamentelor planurilor de pensii este foarte variat în acest punct; există o gamă amplă de soluții care merg de la cazurile în care nu se ia în considerare sau nu se recunoaşte niciun drept în favoarea angajatului, până la cazuri în care i se permite acestuia să retragă suma integrală a rezervelor acumulate pentru el în fondul de pensii[11].

---

[10] Unele planuri de pensii includ, ca prestație complementară, pensii în cazul invalidității totale şi permanente. Cu toate acestea, există o tendință în majoritatea statelor de a prevedea aceste prestații în contracte separate de asigurări, care acoperă riscul de invaliditate pe termen lung. Motivul acestei tendințe îl reprezintă aspecte tehnice şi actuariale referitoare la finanțarea planului de pensii, a cărui stabilitate este bine asigurată dacă prestațiile de invaliditate sunt finanțate de polițe de invaliditate prin intermediul companiilor de asigurări.

[11] Desigur, în ceea ce priveşte acele prestații din planul de pensii care se pot atribui contribuțiilor plătite direct de angajatul care contribuie în plan, o regulă de bază în proiectarea planului este că orice participant la acesta trebuie să aibă garanția că, fie el, fie beneficiarii lui, vor încasa întotdeauna, în ultimă instanță, într-un mod sau altul, toate contribuțiile efectuate la plan. Această regulă este una pragmatică şi îşi are propria rațiune de a fi: a) dacă participarea la planul de pensii este

g) Alte aspecte care trebuie stabilite de regulamentul planului de pensii

Alte puncte, deşi de o importanță secundară, care trebuie reglementate de planul de pensii sunt următoarele:

a) cine trebuie să fie beneficiarii prestațiilor în caz de deces (pensiile de văduvie şi de orfan);

b) când încep să se încaseze pensiile pentru limită de vârstă (dacă acestea vor fi plătite anticipat sau pentru lunile trecute etc.);

c) cum se definesc anii de servicii către compania angajatoare, care este abordarea referitor la concedii etc.;

d) dreptul omului de afaceri de a modifica planul de pensii şi chiar de a-l anula. În cazul în care stabilirea planului de pensii este o concesie pur gratuită din partea companiei, aceasta are dreptul de a modifica şi chiar de a anula unilateral planul de pensii. Totuşi, această clauză nu trebuie înțeleasă în sensul punerii în pericol a pensiilor care s-au angajat până în momentul în care se decide modificarea sau anularea planului.

III. ESTIMAREA COSTULUI PLANURILOR DE PENSII

Acest subcapitol cuprinde două părți diferențiate clar. În prima parte, se analizează cele mai importante elemente legate de estimarea costului planurilor de pensii. Se discută diferitele aspecte care au cea mai mare influență asupra costului, descriindu-se diferitele metode utilizate în practică pentru estimarea acestuia. Cea de-a doua parte a secțiunii constă într-o anexă matematică, aceasta dezvoltând detaliat, din punctul de vedere al ştiinței actuariale, conceptele explicate în prima parte. Cititorii pot face abstracție de anexa matematică sau pot

---

opțională, puțini angajați ar fi dispuşi să o facă în lipsa garanției menționate; b) dacă participarea la plan este obligatorie, adică angajații contribuie parțial la finanțarea sa, popularitatea planului în rândul lucrătorilor din companie ar fi foarte redusă dacă aceştia nu ar avea măcar garanția încasării contribuțiilor realizate de ei la planul de pensii.

În ceea ce priveşte problematica transferului rezervelor matematice de la unele planuri de pensii în altele, atunci când angajatul îşi schimbă locul de muncă, facem trimitere la analiza detaliată din subcapitolul VII b) al acestui capitol.

citi numai concluziile cele mai importante ale acesteia, fără ca, făcând acest lucru, să piardă din firul argumentativ al prezentei lucrări.

a) Cost estimat şi cost real

A priori, este imposibil să se cunoască exact cât va costa planul de pensii. În sens strict, ar trebui să se aştepte decesul ultimului pensionar pentru a şti, întotdeauna *a posteriori*, care a fost costul real total al planului. Atunci acest cost ar putea să fie calculat adunând la totalul pensiilor plătite cheltuielile administrative derivate din funcționarea planului pe parcursul vieții acestuia şi deducând din această sumă câştigurile financiare şi randamentele obținute din investițiile fondului. Cifra calculată astfel a costului real *a posteriori* ar trebui să coincidă cu suma totală a contribuțiilor la plan efectuate de compania şi angajații care l-au creat.

Cu toate acestea, nicio companie prudentă nu ar constitui un plan de pensii dacă nu s-ar putea estima, măcar aproximativ, care va fi costul planului înființat. Această nevoie este foarte importantă, mai ales dacă ținem seama, aşa cum am mai menționat, că esența oricărui plan de pensii constă în crearea unor fonduri în timpul vieții active a angajaților care să permită plata unor pensii odată ce aceştia s-au pensionat.

Actuarul matematic de asigurări este expertul căruia îi revine, folosind instrumentele ştiinței actuariale şi a presupunerilor (de mortalitate, dobândă, cheltuieli administrative etc.) aplicabile în fiecare caz, să realizeze estimarea costurilor cerută de acele companii care demarează înființarea unui plan de pensii. Este extraordinar de important că proiecțiile costurilor realizate de actuar sunt simple estimări aproximative bazate pe presupuneri mai mult sau mai puțin realiste. Aceste estimări şi presupuneri trebuie revizuite regulat, odată cu trecerea timpului şi pe baza experienței acumulate de planul de pensii, pentru a ajusta proiecțiile realizate la cifre mai reale.

După cum vom vedea în secțiunea următoare, există diverse instrumente de finanțare care permit minimizarea, chiar dacă nu eliminarea totală, a incertitudinii referitoare la costul real final al planului de pensii. Astfel de formule se bazează, în majoritatea cazurilor, pe contractarea planului de pensii prin intermediul unei companii de asigurări care garantează anumite niveluri de

rentabilitate financiară, cheltuieli administrative şi tabele de mortalitate. Totuşi, nici măcar din punctul de vedere al companiei contractante nu se elimină pe deplin, în acest caz, incertitudinea legată de cost, mai ales dat fiind caracterul imprevizibil al evoluției salariilor viitoare, care reprezintă un element indispensabil atunci când se determină pensiile pentru limită de vârstă. Trebuie semnalat că în cazul planurilor de pensii asigurate, mai degrabă decât o eliminare a riscului referitor la costul real final al planului, există un transfer al celei mai mari părți a acestuia de la compania care a constituit planul către compania asigurătoare.

b) Cele mai importante estimări care trebuie realizate de către actuar pentru a proiecta costul viitor al unui plan de pensii

Cele mai importante presupuneri şi estimări pe care trebuie să le realizeze actuarul pentru a calcula costul aproximativ pe care îl va avea planul de pensii se referă la următoarele elemente:

1. Numărul de angajați care vor ajunge la pensie

Proiectarea numărului de angajați care vor ajunge la pensie implică, la rândul său, estimarea separată a fiecăruia dintre următorii factori:

1. Rata mortalității în rândul angajaților activi.
2. Ratele şi durata invalidității, dacă planul include beneficii în caz de invaliditate.
3. Concedieri şi încetări voluntare ale lucrului.
4. Procentul de persoane care vor înceta lucrul la fiecare vârstă de pensionare posibilă.

În ceea ce priveşte mortalitatea, este clar că, cu cât rata mortalității este mai mare în rândul elementelor active ale grupului, cu atât mai redus va fi costul pensiilor pentru limită de vârstă rezultate din plan[12]. De-a lungul acestui secol s-a observat o tendință clară de

[12] Trebuie avut în vedere că o mortalitate mai ridicată creşte costul acelor planuri de pensii care includ, printre beneficii, plata de capitaluri sau de pensii beneficiarilor angajatului, în caz de deces al acestuia înainte de data pensionării. Totuşi, de obicei creşterea costului produs de o mortalitate mai mare pentru acest tip de planuri de pensii şi de aceste sume nu este suficient de ridicat încât să compenseze scăderea

scădere a ratei mortalității în toate statele; aşadar, se poate concluziona că, la acest capitol, costurile tind să crească, dat fiind că în circumstanțe egale, există tendința ca din ce în ce mai multe persoane să trăiască până la o vârstă care depăşeşte vârsta de pensionare. De aceea este important ca actuarul să utilizeze tabele moderne ale mortalității, care să includă ratele de supraviețuire cele mai recente, şi să revizuiască mortalitatea în scădere, ori de câte ori apar noi tabele ale mortalității în statul respectiv. În cele din urmă, trebuie adăugat că nu este deloc ciudată existența planurilor de pensii mici (care nu sunt asigurate), în care s-a făcut estimarea cea mai consevatoare a mortalității, adică s-a considerat că nu va exista mortalitate în rândul participanților la plan.

Invaliditatea, la rândul său, presupune nevoia de a realiza două tipuri de estimări diferite. Pe de o parte, la fel ca în cazul mortalității, este necesar să se estimeze ratele de invaliditate la care vor fi supuşi membrii planului, pentru fiecare vârstă şi sex al participantului. În acest caz însă, spre deosebire de cazul mortalității, în care se discută despre o stare definitivă, este nevoie să se estimeze şi durata medie pe care o va avea fiecare invaliditate, dacă aceasta nu este permanentă. Aceste rate de invaliditate sunt mai dificil de estimat decât cele de mortalitate aferente, dat fiind că experiența variază mult de la unele sectoare la altele, în timp, în funcție de circumstanțele economice de expansiune sau recesiune existente în orice moment.

Cu cât este mai mare probabilitatea ca un membru al planului să îşi înceteze prestarea serviciilor către compania angajatoare înainte de vârsta de pensionare, cu atât va fi mai mic costul aferent planului. Chiar dacă estimarea ratelor de încetare a serviciilor (produse voluntar sau fixate de către companie) este dificil de realizat, actuarii obişnuiesc să realizeze proiecții ale acestor rate pe baza experienței concrete a grupului, dacă acesta este suficient de mare. În plus, în anumite state, există tabele care cuprind, pentru fiecare sector industrial, probabilitatea ca un angajat să părăsească locul de muncă înainte de data pensionării şi din alte cauze decât decesul sau

costurilor pe care le motivează în general orice creştere a mortalității, în raport cu finanțarea pensiilor pentru limita de vârstă.

invaliditatea[13]. Din nou, şi analog cu rata mortalității, în grupurile mici (asigurate sau nu), se face presupunerea că nimeni nu va părăsi compania înainte de a atinge vârsta de pensionare. Este vorba despre o ipoteză conservatoare, care duce la creşterea costului *a priori* al planului şi care va trebui să genereze beneficii actuariale, dacă experiența demonstrează ulterior că vreun angajat părăseşte locul de muncă înainte de pensionare.

În ceea ce priveşte vârsta de pensionare, este clar că, cu cât aceasta este mai mare, cu atât mai redus va fi costul planului de pensii. Este mult mai ieftină finanțarea pensiilor pentru limită de vârstă ale unui angajat care se pensionează la vârsta de 65 de ani, decât finanțarea pensiilor corespunzătoare pentru un angajat care se pensionează la 60 de ani, nu numai pentru că în ultimul caz va trebui să i se plătească pensie angajatului în medie pe durata unui număr mai mare de ani, ci şi pentru că se dispune de un număr mai mic de ani de viață activă a acestuia pentru constituirea fondurilor necesare. Actuarul, în presupunerile sale, obişnuieşte să considere ca vârstă de pensionare cea de 65 de ani, sau pe cea stabilită cu caracter general de către Securitatea Socială de stat, în cazul în care aceasta este diferită. Totuşi, după cum am văzut în subcapitolul II, dedicat proiectării planului de pensii, nu este deloc ciudat să se întâlnească planuri care să stipuleze posibilitatea de a exista pensionări amânate sau anticipate.

2. *Suma beneficiilor acordate de planul de pensii*

Aici trebuie să facem referire la formula aleasă în plan pentru calcularea pensiilor pentru limită de vârstă la care vor avea dreptul angajații. Este clar că, cu cât formula aferentă este mai liberală, şi de aceea mai mare pensia, cu atât mai mare va fi costul planului de pensii. Dat fiind că formula de calcul al pensiilor este stabilită de obicei *a priori* în plan, presupunerile sau estimările actuarului trebuie să se limiteze la evoluția viitoare a elementului celui mai important din această formulă, adică suma sau nivelul salariilor viitoare (în raport cu acele formule care stabilesc beneficiile viitoare la care va avea dreptul fiecare angajat în funcție de salariul său final).

[13] În Statele Unite se întocmesc tabele pentru fiecare grup de industrii sau sectoare din cadrul economiei, care prezintă probabilitatea ca un angajat să părăsească, înainte de pensionare, compania în care lucrează.

3. Cheltuieli de administrare

Stabilirea unui plan de pensii implică o serie de cheltuieli administrative, pentru a plăti servicii actuariale, legale şi juridice, administrative şi de investiții în active financiare, care nu pot fi subestimate. Având în vedere că aceste cheltuieli vor trebui să se producă în mod regulat, pe parcursul anilor în care va fi valabil planul de pensii, este nevoie ca actuarul să realizeze o estimare a lor atunci când proiectează costurile aferente planului. Chiar dacă sunt foarte variate circumstanțele care pot influența valoarea costurilor de administrare, se poate semnala că acestea vor tinde să se reducă în termeni relativi pentru acele planuri de pensii care includ un număr mai mare de participanți.

4. Ratele de rentabilitate financiară

Cum este logic, randamentele financiare obținute din investițiile planului de pensii tind să îi micşoreze costul de înființare. Astfel, pentru anumite rate de mortalitate, invaliditate şi încetare a serviciilor, o creştere a rentabilității financiare a investițiilor fondului tinde să micşoreze costul acestuia (de exemplu, o creştere de 1% a rentabilității financiare a investițiilor unui fond poate reduce costul planului cu 25% pentru anumite rate de mortalitate, invaliditate sau abandon al companiei). După cum vom vedea în subcapitolul V, este necesar ca estimările actuarului, referitoare la rentabilitatea financiară a investițiilor fondului, să fie îndeajuns de conservatoare, cu scopul de a garanta randamente minime la niveluri de risc acceptabile.

c) Câteva definiții

În continuare, vom defini, pe scurt, cele trei sisteme existente pentru finanțarea unui plan de pensii:

a) sistemul de repartiție;
b) sistemul de finanțare terminală sau finală;
c) sistemul de finanțare anticipată.

Sistemul de repartiție se caracterizează prin faptul că nu se acumulează un fond pentru plata pensiilor, în schimb, compania se ocupă de plata acestora odată ce angajații se pensionează; cu alte cuvinte, nu există nicio acumulare a fondurilor de pensii, realizată în mod irevocabil, fie prin fideicomis sau prin intermediul unui contract

de asigurări încheiat cu o companie de asigurări de viață. Acest sistem, pe care îl definim numai în scopuri teoretice, este prezentat în Figura 1 din subcapitolul I al acestei lucrări, şi prezintă inconvenientele menționate în acelaşi loc.

Finanțarea terminală a unui plan de pensii pentru limită de vârstă presupune ca firma să plătească, în momentul pensionării fiecărui angajat, capitalul necesar din punct de vedere actuarial pentru a asigura plata pensiei aferente garantate de plan. În termeni actuariali, este vorba despre plata primei unice necesare pentru a cumpăra renta viageră garantată în plan. Finanțarea terminală oferă, desigur, mai multe garanții decât sistemul de repartiție, dat fiind că, odată ce angajatul s-a pensionat, se cumpără renta viageră la care acesta are dreptul, prin urmare ea este complet asigurată. Cu toate acestea, finanțarea terminală nu necesită ca firma să constituie un fond de pensii în perioada activă a angajaților săi, de aceea plata primei unice amintite va depinde în ultimă instanță de capacitatea financiară a companiei în cauză, în momentul în care are loc pensionarea fiecărui angajat.

Sistemul de finanțare anticipată este cel care creează efectiv fondul de pensii. Acest sistem constă în efectuarea de contribuții periodice la fondul de pensii pe durata vieții active a angajaților care participă la el. Astfel se constituie treptat fondul care va face posibilă plata pensiilor odată ce angajații se pensionează.

d) Metode actuariale de proiectare a costului unui plan de pensii

Chiar atunci când costul final al unui plan de pensii este acelaşi întotdeauna, există diferite metode actuariale de evaluare *a priori* a costului său anual. Alegerea unei metode sau a alteia nu afectează costul *a posteriori* al planului, ci presupune numai o distribuție anuală diferită a sumei contribuțiilor pe parcursul anilor în care se constituie fondul. Singura excepție de la această regulă se regăseşte în acele metode de estimare a costului real al planului de pensii care determină nişte contribuții inițiale mai mari, dat fiind că în aceste cazuri suma fondului creşte mai repede şi se produc o serie de randamente financiare mai ridicate, care scad, în ultimă instanță, costul real al planului.

În termeni generali, există două metode importante de evaluare a costului unui plan de pensii: în primul rând, aşa-numita „metodă a beneficiilor angajate sau acumulate", iar în al doilea rând, aşa-numita „metodă a beneficiilor proiectate". După cum vom vedea în continuare, o anumită metodă de evaluare a costului unui plan de pensii este inclusă într-o clasă sau cealaltă în funcție de beneficiile la care are dreptul angajatul care face parte din plan: dacă acestea se angajează şi se acumulează treptat în legătură directă cu numărul de ani de servicii prestate companiei angajatoare sau, dimpotrivă, se estimează totalul valorii lor finale atunci când se termină viața activă a angajatului.

Înainte de a trece la analiza detaliată a fiecăreia dintre aceste metode de evaluare, este necesar să facem diferența între noțiunile de cost normal şi cost suplimentar al unui plan de pensii. Costul normal al unui plan de pensii reprezintă costul (determinat conform unei anumite metode de evaluare actuarială) care se poate atribui în fiecare an existenței şi funcționării planului de pensii.

Totuşi, numeroase planuri de pensii, odată puse în funcțiune, au un caracter retroactiv, cel puțin în ceea ce priveşte recunoaşterea numărului de ani de servicii pe care angajatul le-a prestat pentru compania în cauză în momentul în care planul intră în vigoare. Acest lucru înseamnă că planul de pensii îşi începe funcționarea cu o serie de obligații de plecare cu un caracter suplimentar, care vor trebui să se amortizeze treptat conform unei metode actuariale de-a lungul anilor cât va exista planul de pensii. Se cunoaşte sub denumirea de cost suplimentar al planului de pensii acea parte a contribuției anuale efectuate în fond care se alocă tocmai realizării acestei amortizări.

1. Metoda beneficiilor angajate

Conform acestei metode actuariale de evaluare, se asociază o anumită unitate de beneficiu pentru fiecare an în care angajatul prestează servicii companiei care a creat planul. Astfel, costul planului în raport cu fiecare lucrător este egal cu valoarea actuarială a beneficiului angajat anual de acesta. Costul normal total al planului va fi egal cu rezultatul sumei costurilor individuale aferente fiecărui membru al planului de pensii. Dacă la intrarea în vigoare a acestuia au fost recunoscuți anii de muncă din trecut, va trebui ca la acest cost normal să se adauge un cost suplimentar, după cum s-a explicat mai sus.

Metoda beneficiilor angajate se adaptează deosebit de bine planurilor de pensii pentru a căror creare s-a stabilit o formulă de definire a beneficiilor bazată pe numărul de ani de servicii prestate către compania contractantă (consultați capitolul II, pp.51-53). Astfel, de exemplu, planul ar putea stabili un beneficiu de 3000 pesete pensie la vârsta de 65 de ani, pentru fiecare an de muncă. Conform acestei metode de evaluare, costul normal al planului în fiecare an ar fi egal cu valoarea actuarială a pensiei angajate de 3000 pesete în raport cu toți membrii planului. Dacă formula planului de pensii este puțin mai complexă şi garantează un anumit procent din salariul final, pentru a utiliza această metodă de evaluare, ar trebui să se atribuie o parte a acestui procent pentru fiecare an de prestare de servicii către compania angajatoare, costul normal fiind egal cu valoarea actuarială pe care acest procent o presupune în fiecare an. Astfel, de exemplu, planul poate garanta fiecărui angajat o pensie la vârsta de 65 de ani egală cu 2% din salariul final al angajatului pentru fiecare an în care a prestat servicii către companie; costul normal, conform acestei metode, este valoarea actuală a pensiei angajate în fiecare an, în raport cu totalitatea lucrătorilor, având în vedere pentru fiecare dintre ei suma diferită a retribuțiilor lor în anul în cauză.

2. Metoda beneficiilor proiectate

Conform acestei metode actuariale de evaluare, costul actuarial al planului este estimat ținând seama de totalitatea beneficiilor viitoare pe care le va garanta planul de pensii, indiferent dacă acestea s-ar putea atribui sau nu unui anumit număr de ani de serviciu.

Din definiția anterioară se deduce că există două diferențe importante între această metodă de evaluare şi cea studiată anterior. În primul rând, trebuie semnalat că costul estimat în fiecare an pentru plan se calculează în funcție de beneficiul total viitor care se doreşte a se garanta şi nu în funcție de beneficiul considerat angajat în acel an. Cea de-a doua caracteristică distinctivă a acestei metode este că aceasta este utilizată de obicei cu scopul de a determina un cost normal anual al planului, care să fie o sumă constantă în termeni monetari sau, cel puțin, un procent neschimbat din veniturile fiecăruia dintre participanții la plan.

De aceea, această metodă de evaluare este cunoscută şi ca „metoda de estimare a costurilor nivelate". Estimarea se realizează de

obicei la nivel individual, adică estimând în mod separat costul pentru fiecare membru individual al planului. Desigur, dacă planului i se atribuie un caracter colectiv, va apărea o obligație suplimentară care va trebui amortizată urmând filosofia acestei a doua metode de evaluare, adică, într-un mod *constant* sau *nivelat*, din momentul în care fiecare angajat individual a intrat în plan, până în momentul în care va începe să primească beneficiile acestuia.

Trebuie avut în vedere că obiectivul de estimare a unui cost care să fie constant (fie ca valoare absolută, fie în termeni relativi ca un procent din salariul fiecărui angajat) presupune, în primul rând, ca experiența reală a planului să fie în concordanță cu presupunerile actuariale realizate *a priori*; în al doilea rând, să nu existe schimbări ale beneficiilor acordate de plan şi, în al treilea rând, trăsăturile caracteristice ale grupului care constituie planul de pensii să rămână neschimbate. Totuşi, în practică, beneficiile acordate de planul de pensii sunt actualizate într-un mod sau altul, mai ales dacă formula pentru a le determina depinde de salariul final, iar acesta creşte constant în fiecare an, ca o consecință a inflației.

Astfel, să presupunem, de exemplu, că un anumit plan de pensii îi garantează unui angajat, care are 35 de ani în momentul în care intră în plan, o pensie de 65.000 pesete lunar atunci când va atinge vârsta de 65 de ani. Conform metodei pe care o analizăm acum, costul normal anual al acestui beneficiu va fi egal cu valoarea actuarială la vârsta de 35 de ani a unei rente viagere amânate de 65.000 pesete începând cu vârsta de 65 de ani, această valoare împărțită la renta temporară calculată la vârsta de 35 de ani şi cu scadența la 65 de ani. Este clar că, dacă după un an de plan, beneficiul garantat al angajatului creşte, de exemplu, cu 10%, va trebui să se adauge la acest cost normal nivelat rezultatul operațiunii descrise mai sus, dar pentru o rentă viageră de 6500 pesete, şi folosind o rentă temporară cu o durată mai mică cu un an şi pentru un an în plus la vârsta celui interesat. Astfel, creşterea beneficiilor viitoare, date fiind creşterile salariale, chiar dacă se distribuie anual aceeaşi proporție, se acumulează treptat, odată cu creşterile succesive care au loc, având ca rezultat o creştere anuală a contribuțiilor necesare pentru finanțarea planului de pensii.

Metoda de estimare a costurilor nivelate este cea utilizată de planurile de pensii asigurate prin intermediul unor polițe contractate

cu companii de asigurări de viaţă, iar filosofia sa este analoagă cu filosofia primei nivelate care se utilizează pentru calculul primelor asigurărilor de viaţă.

Practica actuarială a generat o mare varietate de metode actuariale de estimare a costurilor unui plan de pensii şi care nu sunt altceva decât cazuri particulare ale celor două metode generale pe care tocmai le-am descris. Clasificările existente sunt destule, variind utilizarea diferitelor metode de la unele state la altele în funcţie de practica actuarială. Pentru următoarele subcapitole ale lucrării noastre, este suficientă cunoaşterea clară a celor două metode actuariale descrise. Totuşi, pentru cititorul interesat de detaliile actuariale ale metodelor particulare cele mai întâlnite, recomandăm lectura anexei matematice la acest subcapitol.

ANEXĂ MATEMATICĂ

Obiectivul prezentei anexe este de a realiza un studiu al celor mai importante aspecte matematice care constituie fundamentarea tehnică a tuturor planurilor de pensii. Vom analiza următoarele elemente:

a) Estimările şi presupunerile cele mai importante

Presupunerile actuariale cele mai importante se referă la diferitele rate de descreştere aplicabile membrilor planului, la diferitele estimări care se pot realiza privind evoluţia viitoare a salariilor pe care le primesc aceştia şi, în cele din urmă, la proiecţiile privind rentabilitatea financiară a fondului şi cheltuielile de administrare a planului.

1. Descreşteri

Membrii activi ai planului sunt expuşi la contingenţele morţii, retragerii din grup înainte de pensionare şi pensionării, invalidităţii; odată ce membrii s-au pensionat, sunt expuşi la descreştere doar prin deces.

Descreşterea de mortalitate

Mortalitatea în rândul membrilor activi ai grupului este foarte importantă, dat fiind că îi împiedică pe aceştia să ajungă la vârsta pensionării. Iar dacă decesul are loc în rândul celor deja pensionaţi,

întrerupe plata pensiilor aferente. De aceea, în general, mortalitatea tinde să reducă din costul unui plan de pensii, deoarece face necesară plata acestora pentru un număr mai redus de persoane; totuşi, în multe planuri de pensii, decesul unui membru, activ sau pasiv, dă naştere altor beneficii de diferite naturi (plata unui capital, pensii de văduvie etc.). În aceste cazuri, mortalitatea generează un cost suplimentar care poate fi compensat sau nu de reducerea costurilor pe care o reprezintă neplata pensiilor pentru limita de vârstă, ca o consecinţă a decesului.

Deşi vârsta este factorul cel mai semnificativ atunci când se determină mortalitatea (rata mortalităţii crescând progresiv odată cu înaintarea în vârstă), este foarte important să se ţină seama de sexul angajatului sau pensionarului. La fiecare vârstă, femeile prezintă o mortalitate mai redusă decât bărbaţii. Deşi nu este foarte clar ce anume produce acest fenomen, diferite studii au demonstrat că pentru vârste apropiate de pensie, o alocare pentru femei a unei vârste actuariale cu cinci ani mai mică decât cea pe care o au de fapt permite o aproximare destul de bună a ratei reale a mortalităţii femeilor, dacă se utilizează un tabel al mortalităţii unic pentru bărbaţi şi femei. Această diferenţă tinde să crească pentru vârstele mai mici şi să scadă pentru vârstele mai înaintate.

Chiar dacă pentru grupurile mai numeroase s-ar putea estima un tabel specific de mortalitate, utilizând în acest sens cea mai recentă experienţă de mortalitate a grupului, tendinţele observate în trecut cu privire la decese, precum şi o estimare subiectivă care să reflecte expectativele privind decesele viitoare, în practică, se utilizează de obicei tabelele de mortalitate standard elaborate la nivel naţional[14].

Dacă reprezentăm cu $q_x^{(m)}$ rata mortalităţii, putem calcula cu uşurinţă probabilitatea ca un individ de vârstă *x* să supravieţuiască la vârsta de 65 de ani şi pe care am reprezenta-o prin ${}_nP_x^{(m)}$, unde n=65-x, dacă vârsta de pensionare este de 65 de ani.

[14] În Spania pare corectă atât aplicarea tabelelor de mortalitate ale Populaţiei Spaniole Masculine şi Feminine din 1970 (PEM 70 şi PEF 70), publicate recent de Institutul Actuarilor Spanioli, cât şi aplicarea tabelelor elveţiene G.K.M. 70 pentru bărbaţi şi G.K.F. 70 pentru femei, în cazul mortalităţii, şi G.R.M. 70 şi G.R.F. 70 pentru asigurările de viaţă.

$$ {}_{n}P_{x}^{(m)} = \prod_{t=0}^{n-1} (1 - q_{x+t}^{(m)}) \qquad (1) $$

În tabelul următor se prezintă valoarea probabilității de supraviețuire la vârsta de 65 de ani, utilizând în acest scop tabelul Mortalității Populației Spaniole Masculine din 1970 (P.E.M.), publicat în 1982 de Institutul Actuarilor Spanioli.

Din datele tabelului se concluzionează că costurile unui plan de pensii se reduc între 10% şi 25%, ca o consecință a mortalității înainte de pensionare (deşi această reducere a costurilor poate fi compensată total sau parțial de creşterea acestora pe care o implică asigurările în caz de deces, care se includ de obicei în toate planurile de pensii).

Vârsta	$65 - {}_{x}P_{x}^{(m)}$
20	0,7641
25	0,7689
30	0,7743
35	0,7806
40	0,7893
45	0,8028
50	0,8243
55	0,8594
60	0,9182
65	1,0000

Ieşirea anticipată din grup din alte motive decât decesul, invaliditatea sau pensionarea

Ieşirea din grup înainte de pensionare, din alte motive decât decesul, împiedică, la fel ca în cazul mortalității, ca angajații să ajungă la pensie şi să încaseze pensiile aferente. În principiu, aşadar, ieşirea anticipată din grup presupune o reducere a costurilor planului de pensii.

Cu toate acestea, în numeroase planuri de pensii se stipulează, fie pentru că legislația statului o cere, fie pentru că astfel s-a reglementat în mod privat în acord cu părțile implicate, ca acei membri care au fost participanți la plan pe o perioadă de minim un număr de ani să aibă dreptul, în cazul părăsirii companiei înainte de pensionare, fie la contribuțiile pe care le-au efectuat în fond până la acea dată, fie la rezervele matematice care le-ar putea corespunde sau la

pensiile reduse care s-ar putea cumpăra cu acele rezerve matematice. Este clar că în acest caz se diminuează posibila reducere a costurilor pe care o generează retragerea anticipată a unui membru al grupului.

La fel ca în cazul mortalității, dacă grupul este suficient de mare, s-ar putea stabili tabele de retragere specifice pentru acel grup, în care să se regăsească experiența cea mai recentă şi expectativele viitoare cele mai rezonabile. Astfel, în Statele Unite, au fost estimate tabele de retragere din fond unde figurează procentul de angajați care în mod previzibil vor părăsi planul din cauze diferite de cea a decesului. Aceste tabele au fost întocmite având în vedere experiența celor mai importante sectoare industriale. Din toate tabelele se deduce că factorii cei mai importanți pentru determinarea ratelor de retragere sunt vârsta şi numărul de ani lucrați în cadrul companiei angajatoare. Astfel, cu cât un angajat este mai în vârstă şi cu cât numărul de ani lucrați în companie este mai mare, cu atât este mai mică probabilitatea ca angajatul să părăsească locul de muncă înainte de a se pensiona[15].

Cu toate acestea, există state, cum este cazul Spaniei, în care mobilitatea socială şi flexibilitatea personalului sunt semnificativ mai reduse decât în America de Nord, fiind, aşadar, mult mai dificil să se estimeze ratele de retragere din fond. În cazul în care ar putea fi estimate, ele ar fi foarte reduse, fiind lipsite de importanță în ceea ce priveşte costurile pe care le au în alte state. De aceea, este normal ca în multe țări să nu se țină seama de rata de retragere din fond atunci când se estimează costul planului.

[15] Dat fiind interesul pe care îl prezintă, vom include în continuare tabelul ratelor de retragere din fond întocmit de Howard E. Winklevoss la pagina 17 a cărții sale *Pension Mathematics* (Irwin, Illinois, 1977). În tabel apar ratele de retragere din fond pentru fiecare vârstă de intrare în companie şi pentru fiecare vârstă actuală a membrului planului. Aceste rate se pot reprezenta prin $q_x^{(r)}$ şi permit construirea probabilității de a atinge vârsta de 65 de ani, angajatul companiei fiind: $P_x^{(r)} = 1 - q_x^{(r)}$.

TABEL DE ÎNCETARE A SERVICIILOR CĂTRE COMPANIE $q_x^{(\tau)}$
(din alte cauze decât decesul sau invaliditatea)

		y = Vârsta de intrare								
x		*20*	*25*	*30*	*35*	*40*	*45*	*50*	*55*	*60*
20	. . .	0.2431								
21	. . .	0.2245								
22	. . .	0.2071								
23	. . .	0.1908								
24	. . .	0.1757								
25	. . .	0.1616	0.2119							
26	. . .	0.1486	0.1749							
27	. . .	0.1365	0.1506							
28	. . .	0.1254	0.1340							
29	. . .	0.1152	0.1207							
30	. . .	0.1059	0.1059	0.1682						
31	. . .	0.0974	0.0974	0.1397						
32	. . .	0.0896	0.0896	0.1160						
33	. . .	0.0827	0.0827	0.0966						
34	. . .	0.0764	0.0764	0.0814						
35	. . .	0.0708	0.0708	0.0708	0.1281					
36	. . .	0.0658	0.0658	0.0658	0.1013					
37	. . .	0.0614	0.0614	0.0614	0.0820					
38	. . .	0.0575	0.0575	0.0575	0.0684					
39	. . .	0.0541	0.0541	0.0541	0.0586					
40	. . .	0.0512	0.0512	0.0512	0.0512	0.0942				
41	. . .	0.0487	0.0487	0.0487	0.0487	0.0751				
42	. . .	0.0466	0.0466	0.0466	0.0466	0.0616				
43	. . .	0.0448	0.0448	0.0448	0.0488	0.0526				
44	. . .	0.0433	0.0433	0.0433	0.0433	0.0466				
45	. . .	0.0421	0.0421	0.0421	0.0421	0.0421	0.0686			
46	. . .	0.0410	0.0410	0.0410	0.0410	0.0410	0.0547			
47	. . .	0.0402	0.0402	0.0402	0.0402	0.0402	0.0463			
48	. . .	0.0394	0.0394	0.0394	0.0394	0.0394	0.0420			
49	. . .	0.0388	0.0388	0.0388	0.0388	0.0388	0.0399			
50	. . .	0.0382	0.0382	0.0382	0.0382	0.0382	0.0382	0.0538		
51	. . .	0.0376	0.0376	0.0376	0.0376	0.0376	0.0376	0.0462		
52	. . .	0.0370	0.0370	0.0370	0.0370	0.0370	0.0370	0.0391		
53	. . .	0.0362	0.0362	0.0362	0.0362	0.0362	0.0362	0.0391		
54	. . .	0.0354	0.0354	0.0354	0.0354	0.0354	0.0354	0.0371		
55	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0345	0.0345	0.0345	0.0522	
56	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0333	0.0333	0.0333	0.0419	
57	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0319	0.0319	0.0319	0.0359	
58	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0302	0.0302	0.0302	0.0324	
59	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0281	0.0281	0.0281	0.0297	
60	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0258	0.0258	0.0258	0.0500
61	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0230	0.0230	0.0230	0.0343
62	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0197	0,0197	0.0197	0.0258
63	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0160	0.0160	0.0160	0.0199
64	. . .	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0118	0.0118	0.0118	0.0127

Numai *a posteriori*, odată ce a existat cazul unui angajat care a fost concediat sau a părăsit voluntar compania, se consideră ca un câştig actuarial reducerea costurilor implicate începând din acel moment, precum şi valoarea rezervei care a fost acumulată în fond în raport cu angajatul. În plus, trebuie semnalat că, în orice caz, dacă grupul este suficient de mic, trebuie să se presupună că rata de retragere din fond va fi întotdeauna zero, întorcând în fond câştigurile actuariale aferente rezultate din experienţă.

Invaliditatea

Invaliditatea în rândul membrilor activi, la fel ca mortalitatea şi retragerea anticipată din grup, reduce numărul de persoane care se vor retrage din el şi vor avea dreptul la o pensie pentru limită de vârstă. Acest fapt determină o reducere a costurilor planului de pensii care, totuşi, în multe cazuri, este compensată de existenţa pensiilor de invaliditate ca o garanţie suplimentară.

Trebuie avut în vedere că rata mortalităţii persoanelor invalide este mult mai ridicată decât rata normală inclusă în tabelele de mortalitate[16].

Pensionarea

Pensionarea este ultima descreştere pe marginea căreia trebuie realizate ipoteze actuariale. Concret, trebuie estimată vârsta la care va avea loc pensionarea, precum şi creşterile şi reducerile costurilor pe care le-ar implica o pensionare anticipată sau amânată în raport cu vârsta prevăzută. Aceste aspecte vor fi analizate în detaliu în secţiunea (h) a acestei Anexe matematice.

[16] Elaborarea unor tabele de invaliditate este mai complicată decât realizarea tabelelor de mortalitate, dat fiind că este mai greu să se culeagă experienţa, iar modificările care au loc de-a lungul timpului sunt mult mai semnificative. Motivul este că ratele de invaliditate sunt foarte sensibile la conjunctura economică din fiecare moment. Pe pagina următoare este prezentat un tabel cu rate de invaliditate şi tabelul aferent de mortalitate a indivizilor invalizi (sursa: Howard E. Winklevoss, *Pension Mathematics*, Irwin, Illinois, 1977, p. 19-20).

TABEL DE INVALIDITATE

x	$q_x^{(i)}$	x	$q_x^{(i)}$	x	$q_x^{(i)}$
20	0.0003	35	0.0004	50	0.0031
21	0.0003	36	0.0005	51	0.0034
22	0.0003	37	0.0006	52	0.0038
23	0.0003	38	0.0007	53	0.0042
24	0.0003	39	0.0008	54	0.0046
25	0.0003	40	0.0009	55	0.0050
26	0.0003	41	0.0010	56	0.0054
27	0.0003	42	0.0012	57	0.0060
28	0.0003	43	0.0014	58	0.0068
29	0.0003	44	0.0016	59	0.0080
30	0.0004	45	0.0018	60	0.0098
31	0.0004	46	0.0020	61	0.0124
32	0.0004	47	0.0022	62	0.0160
33	0.0004	48	0.0025	63	0.0208
34	0.0004	49	0.0028	64	0.0270

TABEL DE MORTALITATE A PERSOANELOR INVALIDE

x	$iq_x^{(m)}$	x	$iq_x^{(m)}$	x	$iq_x^{(m)}$	x	$iq_x^{(m)}$	x	$iq_x^{(m)}$
20	0.00840	40	0.01454	60	0.03488	80	0.09654	100	0.35919
21	0.00853	41	0.01511	61	0.03663	81	0.10171	101	0.40694
22	0.00872	42	0.01570	62	0.03847	82	0.10715	102	0.46409
23	0.00891	43	0.01633	63	0.04042	83	0.11287	103	0.53204
24	0.00910	44	0.01699	64	0.04248	84	0.11890	104	0.61229
25	0.00930	45	0.01770	65	0.04465	85	0.12524	105	0.67064
26	0.00951	46	0.01845	66	0.04695	86	0.13191	106	0.81619
27	0.00973	47	0.01924	67	0.04938	87	0.13893	107	0.94334
28	0.00996	48	0.02009	68	0.05195	88	0.14630	108	1.00000
29	0.01021	49	0.02097	69	0.05466	89	0.15404		
30	0.01048	50	0.02191	70	0.05754	90	0.16219		
31	0.01077	51	0.02290	71	0.06056	91	0.17094		
32	0.01108	52	0.02395	72	0.06375	92	0.18059		
33	0.01141	53	0.02506	73	0.06713	93	0.19154		
34	0.01177	54	0.02624	74	0.07069	94	0.20429		
35	0.01216	55	0.02749	75	0.07444	95	0.21944		
36	0.01258	56	0.02881	76	0.07841	96	0.23769		
37	0.01303	57	0.03020	77	0.08259	97	0.25984		
38	0.01351	58	0.03167	78	0.08700	98	0.28679		
39	0.01401	59	0.03323	79	0.09165	99	0.31954		

2. Presupuneri referitoare la evoluția viitoare a salariilor

Se poate considera că evoluția viitoare a salariilor este alcătuită din trei componente.

În primul rând se distinge vechimea, în virtutea căreia salariile tind să crească, o consecință a meritelor demonstrate de angajat de-a lungul anilor de lucru desfăşuraţi de el în favoarea companiei. Se pot construi tabele de vechime şi pornind de la ele se calculează creşterile salariale rezultate din aprecierea meritului sau a vechimii angajatului. Aceste tabele sunt influențate puternic de negocierea colectivă şi este foarte greu să se realizeze estimări cu caracter general care să fie valabile pentru mai mult de o companie.

A doua componentă este cea a productivității şi în virtutea creşterii ei, salariile tind să crească. Chiar dacă productivitatea tinde să varieze de la anumite sectoare la altele şi în funcție de circumstanțele economice ale mediului, o ipoteză conservatoare a unei creşteri cumulative între 1% şi 3% este suficientă pentru a obține efectul productivității.

Componenta inflaționistă este cea mai importantă dintre cele trei pe care le analizăm. Acest fapt se datorează ratelor mari ale inflației care se înregistrează în statele occidentale, în special de la recesiunea economică din anii '70. Trebuie avut în vedere că inclusiv previziunea unor rate „conservatoare" ale inflației pe termen lung de 6% până la 7% cumulative ar duce la o creştere de 25 de ori a salariilor unui lucrător care ar intra în grup la 20 de ani şi s-ar pensiona la vârsta de 65 de ani.

3. Presupuneri referitoare la dobândă

O mare importanță o au estimările actuariale referitoare la dobânda care s-ar putea obține din investițiile financiare ale fondului. Astfel, cu cât dobânda este mai mare, cu atât mai redus va fi costul planului de pensii. În realizarea estimărilor privind dobânda, este necesar, ca întotdeauna, să se lucreze cu criterii conservatoare şi se pot distinge, la rândul lor, următoarele trei componente: în primul rând, o rată a dobânzii „naturale" sau „pure" care să cuprindă rata de „preferință temporară" valabilă în societate pe termen lung; în al doilea rând, o primă care se adaugă la rata naturală a dobânzii şi cuprinde riscul privind investițiile. Poate fi considerată rată naturală a dobânzii pe termen lung cea situată în intervalul 2% până la 4%, prima de risc

fiind între 1% şi 2% (mai ales dacă luăm în considerare spiritul conservator necesar în orice plan de pensii, care se analizează detaliat în subcapitolul V). Cea de-a treia componentă este cea inflaționistă, care cuprinde expectativele viitoare privind inflația şi trebuie să fie adăugată celor două anterioare pentru a obține rata dobânzii nominale sau de pe piață[17].

4. Cheltuieli de gestionare şi achiziție

În cele din urmă, este necesar să se facă estimări cu privire la cheltuielile de gestionare a fondului de pensii. Aceste cheltuieli sunt foarte variate: actuariale, financiare, administrative, legale, fiscale, de achiziție etc. Ele sunt influențate profund de tipul instrumentului de finanțare ales pentru fond (consultați subcapitolul IV), precum şi de evoluția viitoare a ratelor inflației. În plus, în acest domeniu, trebuie să se țină seama că, acolo unde economiile de scară au o formă mai clară, se permite reducerea relativă a costurilor pe măsură ce dimensiunea colectivului se măreşte. În orice caz, şi în absența dispozițiilor

[17] În ceea ce priveşte rentabilitatea financiară a fondului, trebuie semnalat că ratele dobânzii posibile care s-ar putea garanta pe termen lung trebuie să fie semnificativ mai reduse în raport cu ratele dobânzii de pe piață. Trebuie să ne amintim că nicio instituție financiar-bancară nu garantează pe termen lung nicio rată a dobânzii, de aceea ar fi complet greşit şi anti-tehnic să se garanteze cu rate ale dobânzii care să nu fie sensibil mai mici decât cele de pe piață. În cazul spaniol, rata dobânzii care ar putea fi garantată în situația actuală s-ar situa între limitele de 4% şi 6%, care în prezent sunt stabilite prin lege, în raport cu bazele tehnice ale asigurărilor de viață. Excesele de rentabilitate posibile din aceste rate ale dobânzii atât de reduse ar trebui, totuşi, să îi revină fondului, prin acorduri oportune de participare la beneficii, în virtutea cărora şi pentru fondurile de pensii asigurate, un procent al acestora (în mod normal între 75% şi 90%) s-ar întoarce în plan. De aceea, estimăm ca fiind excesivă garantarea unei rate a dobânzii de minim 8% (Rata de Bază a Băncii Spaniei în prezent), după cum menționează Jesús Vegas Asensio în lucrarea sa „Los fondos de pensiones privados", publicată în februarie 1982 de Institutul Actuarilor Spanioli în cartea *Lecturas sobre economía de la Seguridad Social española*. Această rată a dobânzii trebuie să fie considerată extrem de ridicată pentru a fi „garantată" pe termen lung de orice instituție financiară. În plus, rata dobânzii de 8% menționată s-a fixat în funcție de un parametru extrem de sensibil din punct de vedere politic (Rata de Bază a Dobânzii stabilită de Banca Spaniei) şi a cărui evoluție se poate separa clar de realitățile pieței.

legale, concurența între diferitele instrumente financiare şi de gestionare a fondurilor tinde să reducă aceste costuri[18].

b) Funcțiile actuariale cele mai importante în raport cu fondurile de pensii

Cele mai importante funcții sunt următoarele:

1. Funcția conjugată de supraviețuire

Funcția conjugată sau compusă de supraviețuire indică probabilitatea ca un membru activ al planului să supraviețuiască o anumită perioadă de timp fiind membru activ al grupului (adică, lucrând pentru compania în cauză). Această funcție este un rezultat al tuturor ratelor de descreştere analizate anterior.

La fel cum probabilitatea de a supraviețui un an, într-un mediu în care există doar o descreştere, este egală cu unitatea redusă cu rata de descreştere corespunzătoare, funcția compusă de supraviețuire într-un mediu în care există cele patru descreşteri analizate anterior – mortalitate (*m*), retragere (*r*), invaliditate (*i*) şi pensionare (*j*) –, se defineşte prin următoarea funcție:

$$P_x^{(T)} = (1 - q_x^{(m)})\,(1 - q_x^{(r)})\,(1 - q_x^{(i)})\,(1 - q_x^{(j)}) \qquad (2)$$

Sau, în funcție de preferințe, după probabilitățile de supraviețuire corespunzătoare:

$$P_x^{(T)} = P_x^{(m)} \cdot P_x^{(r)} \cdot P_x^{(i)} \cdot P_x^{(j)}) \qquad (3)$$

Obținerea acestor probabilități de supraviețuire poate fi destul de anevoioasă. Cu toate acestea, probabilitățile se pot obține direct

[18] Cu titlu orientativ, o structură tipică a cheltuielilor de administrare ar putea fi, de exemplu, următoarea: o serie de cheltuieli de achiziții în intervalul de 2%-4% din contribuțiile anuale la fond şi în raport cu planurile de pensii asigurate; o serie de cheltuieli financiare de la 0,5% la 1,5% din nivelul atins de fond în anul precedent; la această cifră trebuie să se adauge diferența de extra-rentabilitate în raport cu rata dobânzii garantate şi care nu se întoarce în fond; o serie de cheltuieli de gestiune internă şi administrare de 2% până la 4% din contribuțiile anuale la fond şi o serie de cheltuieli incluse în primele unice ale rentelor viagere de pensionare de aproximativ 1,5% din acestea.

din aşa-numitele „tabele de serviciu", în care se regăseşte numărul de angajați dintr-un grup inițial care au supraviețuit activ în companie pentru fiecare vârstă atinsă. Aceste tabele constau într-o serie de simboluri de comutare paralele celor utilizate în tabelele de mortalitate.

2. Funcția financiară

Cea mai importantă funcție în raport cu investiția fondurilor de pensii este cea care indică valoarea reală a unității monetare disponibile peste *n* ani şi scăzută dintr-o rată anuală a dobânzii compusă egală cu „*i*". Această funcție poate fi reprezentată prin:

$$V^n = \frac{1}{(1+i)^n} \qquad (4)$$

3. Funcția salariilor

Funcția salariilor indică salariul, în unități monetare, la vârsta *x*, bazat pe salariul angajatului la vârsta *y* (*y* fiind vârsta de intrare în plan) şi este egală cu:

$$s_x = s_y \frac{(SS)_x}{(SS)_y} (1+I+P)^{x-y} \qquad (5)$$

unde $(SS)_y$ este salariul în unități monetare la vârsta de intrare.
$(SS)_x$ este salariul conform tabelului de vechime la vârsta *x*.
I este rata inflației.
P este rata de productivitate care reflectă creşterile salariale ale participantului.

4. Funcția beneficiilor acordate prin planul de pensii

Dacă definim prin b_x beneficiul încasat în perioada cuprinsă între momentul când participantul ajunge la vârsta *x* şi cel în care atinge vârsta *x+1*, beneficiul angajat se poate nota B_x, care reprezintă funcția totală a beneficiului angajat şi care este egală cu:

$$B_x = \sum_{t=y}^{x-1} b_t \qquad (6)$$

Se cuvine acum, ca un prim caz particular, ca b_x să indice o sumă constantă de unități monetare de beneficiu angajat în fiecare an. În acest caz, funcția beneficiilor ar fi:

$$B_x = (x - y) \cdot b_x \qquad (7)$$

unde „*x*", ca întotdeauna, este vârsta participantului în momentul prezent şi „*y*" este vârsta pe care o avea participantul la intrarea în plan.

De asemenea, este posibil ca formula de definire a beneficiilor planului de pensii să garanteze angajarea unui beneficiu proporțional cu salariul participantului în fiecare an. În acest caz, valorile lui b_x şi B_x ar fi:

$$b_x = K\, s_x$$

$$\text{unde} \qquad S_x = \sum_{t=y}^{x-1} s_t \qquad (8)$$

$$B_x = K\, S_x$$

Mai complicate sunt funcțiile salariilor pentru acele planuri a căror formulă de definire a beneficiilor le face să depindă de o medie a salariilor finale. În acest caz, beneficiul proiectat la vârsta *r* de pensionare ar fi definit de următoarea formulă:

$$B_r = K\,(r - y) \cdot 1/n \cdot (S_r - S_{r-n}) \qquad (9)$$

Prin analogie, valoarea beneficiului proiectat angajat pentru vârsta *x* ar fi:

$$B_x = K\,(x - y) \cdot 1/n \cdot (S_x - S_{x-n}) \qquad (10)$$

Iar valoarea lui b_x ar fi egală cu:

$$b_x = B_{x+1} - B_x \qquad (11)$$

Este cazul acum pentru două modificări importante ale acestei ultime situații analizate. Prin prima dintre ele se defineşte b_x ca o parte proporțională a beneficiului proiectat B_r. În acest caz:

$$b_x = \frac{B_r}{(r - y)} \quad ; \quad B_x = \frac{B_r}{(r - y)}\,(x - y) \qquad (12)$$

În cea de-a doua modificare, b_x nu reprezintă o sumă constantă de

unități monetare pentru fiecare vârstă, ci un procent constant din salariul atins la fiecare vârstă. În acest caz, valorile b_x şi B_x ar fi:

$$b_x = \frac{B_r}{S_r} s_x \quad ; \quad B_x = \frac{B_r}{S_r} S_x \tag{13}$$

5. Funcțiile rentelor

Funcțiile rentelor au o importanță covârşitoare în matematica fondurilor de pensii. Vom studia mai întâi rentele care se calculează utilizând doar descreşterea de mortalitate, pentru a vedea ulterior acele rente care utilizează probabilitatea compusă a tuturor descreşterilor.

Valoarea rentei viagere se reprezintă prin:

$$a_x = \sum_{t=0}^{w} {}_tP_x^{(m)} \cdot v^t \tag{14}$$

unde „*w*" este vârsta limită din tabelul de mortalitate. Această funcție reprezintă valoarea actuarială a unei rente de o unitate monetară de plătit individului în timp ce acesta trăieşte, totul evaluat în momentul în care individul are o vârstă *x*[19].

În planurile de pensii, funcția rentei viagere se utilizează pentru a distribui beneficiul pensiei pentru limită de vârstă. Dat fiind că în majoritatea planurilor această pensie are un caracter sigur (adică se încasează indiferent dacă subiectul trăieşte sau nu) în primii ani (în general 5 sau 10) de după pensionare, este nevoie să se folosească următoarea funcție a rentei viagere care include perioada sigură:

$$a_{\overline{x:n}|} = a_{\overline{n}|} + n/a_x \tag{15}$$

[19] Din motive de simplificare, în această carte, şi cu excepția cazurilor în care s-ar menționa altceva, s-a considerat ca fiind pre-plătibile toate rentele şi pensiile. Pe de altă parte, aproximarea care se foloseşte de obicei pentru a afla valoarea efectivă a unei rente viagere plătibile de *m* ori pe an, constă în scăderea (m-1)/2m din renta viageră plătibilă anual. Dat fiind că pensiile pentru limită de vârstă se plătesc de obicei lunar, 11/24 este cifra care se scade din valoarea rentei viagere cu scopul de a o apropia de valoarea sa în cazul în care ar fi plătită lunar. În această parte şi în cele următoare, urmez practic lucrarea lui Winklevoss, amintită în nota 16.

unde, după cum se poate vedea, se utilizează o rentă sigură pe o perioadă *n* şi o rentă actuarială amânată cu numărul de ani cât plata rentei este sigură.

De asemenea, în matematica planurilor de pensii, o mare utilitate o au rentele de supravieţuire. Astfel, în raport cu pensiile de văduvie de după pensionare, se utilizează o rentă care garantează plata pensiei văduvei de vârstă „*y*" începând din momentul în care soţul se pensionează, dacă şi numai dacă ea şi soţul nu locuiesc în comun. Cu alte cuvinte, renta viageră utilizată ar fi următoarea:

$$a_y - a_{x,y} \tag{16}$$

Rentele temporare se utilizează adesea în planurile de pensii. Principala caracteristică a acestor rente este că folosesc toate descreşterile, nu doar cea de mortalitate studiată anterior. Prin urmare, valoarea rentei temporare ar fi următoarea:

$$a^{(T)}_{x:\overline{n}|} = \sum_{t=0}^{n-1} {}_tP^{(T)}_x \, v^t \tag{17}$$

În cele din urmă, putem defini renta temporară bazată pe salariu, egală cu:

$${}^{s}a^{(T)}_{x:\overline{r-x}|} = \sum_{t=x}^{r-1} \frac{s_t}{s_x} \, {}_{t-x}P^{(T)}_x \cdot v^{(t-x)} \tag{18}$$

c) O serie de concepte de bază pentru determinarea costului unui plan de pensii

Vom începe prin a defini valoarea actuală a beneficiilor viitoare în raport cu toţi membrii existenţi în plan, şi pe care o vom reprezenta prin (VABF):

$$(VABF)_x = B_r \cdot {}_{r-x}P^{(T)}_x \cdot v^{r-x} \, a_r \tag{19}$$

În această formulă, se observă că valoarea la vârsta de pensionare a tuturor beneficiilor proiectate este actualizată la vârsta *x*. Pentru a calcula valoarea beneficiilor proiectate la vârsta *r*, se utilizează un tabel cu o singură descreştere (descreşterea de mortalitate), în timp ce, pentru a actualiza această valoare la vârsta *x*, se foloseşte un

tabel cu totalitatea descreşterilor analizate anterior (acest lucru este indicat de T care însoțeşte probabilitatea).

Apoi, pentru *x* mai mare sau egal cu *r*:

$$(VABF)_x = B_r a_x \qquad \text{si} \qquad x \geq r \tag{20}$$

Formula (19) s-ar fi putut scrie şi în următorul mod:

$$(VABF)_x = {}_{r-x}E_x^{(T)} \cdot B_r a_r \tag{21}$$

unde, iarăşi, renta viageră foloseşte o singură descreştere (cea de mortalitate) şi capitalul amânat utilizează toate descreşterile. Desigur, dacă este vorba despre un grup mic, şi după cum se întâmplă în practică în cazul planurilor de pensii asigurate, nu se ia în considerare altceva decât descreşterea de mortalitate, chiar şi pentru actualizarea la vârsta *x*; valoarea (VABF) s-ar putea simplifica în următorul mod:

$$(VABF)_x = B_r \cdot a_r \cdot {}_{r-x}E_x = B_r \frac{N_r}{D_r} \cdot \frac{D_r}{D_x} = B_r \frac{N_r}{D_x} \tag{22}$$

utilizând mortalitatea ca unică descreştere.

Conceptul de cost normal al planului (CN)

Costul normal al unui plan de pensii este acea sumă capabilă să amortizeze (VABF) în timpul vârstei active a angajatului. Astfel, fiecare sistem de amortizare generează o metodă particulară de evaluare actuarială a costurilor unui plan de pensii.

Din punct de vedere prospectiv, valoarea actuală a tuturor costurilor normale la începutul planului trebuie să fie egală cu valoarea actuală a beneficiilor viitoare proiectate $(VABF)_y$. Din punct de vedere retrospectiv, costurile normale se vor acumula la vârsta *r* de retragere a fiecărui participant, lăsând loc unei valori care va fi egală cu $(VABF)_r$.

Costul normal pentru o vârstă specifică nu este nevoie să fie constant pe parcursul tuturor vârstelor individului şi, în teorie, ar putea avea chiar valori negative în anumite perioade de timp. Unica restricție a costului normal este ca valoarea actuală a acestuia să satisfacă relațiile pe care le-am amintit în paragraful anterior din punct de vedere prospectiv şi retrospectiv.

De aceea, putem concluziona că există un număr infinit de sisteme de costuri normale care s-ar putea calcula astfel încât să îndeplinească toate condițiile menționate. Cu alte cuvinte, *există un număr infinit de metode actuariale de estimare a costului unui plan de pensii*. În această lucrare, analizăm doar acele metode mai importante din perspectiva utilizării în practică.

Rezerva matematică a fondului (RM)

Rezerva matematică a fondului presupune situarea într-o metodă concretă de estimare a costului unui plan de pensii şi se poate defini în funcție de sistemele prospectiv şi retrospectiv.

Din punct de vedere prospectiv, rezerva matematică în raport cu un participant de vârsta x este egală cu valoarea actuală a beneficiilor viitoare la acea vârstă minus valoarea actuală a costurilor normale viitoare (VACNF), care încă nu au fost plătite. Adică:

$$(RM)_x = (VABF)_x - (VACNF)_x \qquad (23)$$

unde valoarea actuală a costurilor normale viitoare la vârsta x, $(VACNF)_x$, s-ar putea reprezenta în următorul mod:

$$(VACNF)_x = \sum_{t=x}^{r-1} (CN)_t \cdot {}_{t-x}P_x^{(T)} \cdot v^{t-x} \qquad (24)$$

Sau, dacă se utilizează tabelul cu o singură descreştere şi costul normal este constant:

$$(VACNF)_x = (CN)\, a_{x:\overline{r-x}|} \qquad (25)$$

Din punct de vedere retrospectiv, rezerva matematică a fondului ar fi egală cu valoarea acumulată a costurilor normale plătite (VACNP), adică:

$$(RM)_x = (VACNP)_x = \sum_{t=y}^{x-1} (CN)_t (1+i)^{x-t} \frac{1}{{}_{x-t}P_t^{(T)}} \qquad (26)$$

După cum vom vedea ulterior, valoarea costurilor normale aferente unui angajat de-a lungul carierei sale active variază în funcție de metoda actuarială utilizată pentru evaluarea costurilor. Unele metode presupun un cost normal mai mare la vârstele mai mici şi un cost normal mai redus pentru vârstele mai înaintate, în timp ce alte

metode dau rezultatul opus. Având în vedere că valoarea actuală a costurilor normale viitoare şi valoarea acumulată a costurilor normale trecute sunt, oricum, în funcție de metoda actuarială a costurilor utilizată, este clar că rezerva matematică a fondului în orice moment va fi, la fel, în funcție de metoda actuarială de evaluare a costurilor aleasă; de aceea, unele metode actuariale generează o rezervă matematică mai mare decât altele.

În multe planuri de pensii apare o obligație suplimentară, fie de a da un caracter retroactiv beneficiilor garantate de plan, fie de a creşte acele beneficii pe parcursul existenței acestuia. Obligația suplimentară (OS) se defineşte ca fiind diferența, dacă există, între rezerva matematică a fondului şi valoarea acumulată a costurilor normale trecute. Adică:

$$(OS)_x = (RM)_x - (VACNP)_x \qquad (27)$$

De fiecare dată când apare o obligație suplimentară într-un plan de pensii, oricare ar fi motivul, este necesar să se stabilească un cost suplimentar care să o poată amortiza pe o perioadă prestabilită de ani. Acest cost suplimentar poate fi un cost unic egal cu valoarea actuarială a obligației suplimentare, sau de un cost periodic care se prelungeşte timp de un număr de ani. În acest ultim caz, costul suplimentar poate fi nivelat sau poate să urmeze aceeaşi proporție cu costul normal al planului, conform metodei concrete utilizate de estimare actuarială a costului planului.

Este cunoscută sub numele de „parte a rezervei matematice în curs de finanțare" (RMPF) diferența existentă între rezerva matematică a planului de pensii şi valoarea activelor financiare acumulate de acesta până la data curentă:

$$(RMPF)_x = (RM)_x - (\text{ACTIVE ALE FONDULUI}) \qquad 28)$$

d) Metoda beneficiilor angajate

După metoda costului beneficiilor angajate (MCBD), se consideră în mod explicit beneficiile care se angajează sau se presupune că se vor angaja în fiecare an, precum şi beneficiile acumulate care s-au angajat în trecut.

Conform acestei definiții, costul normal al acestei metode este reprezentat prin următoarea formulă:

$$(CN)_x = b_x \cdot {}_{r-x}P_x^{(T)} \cdot v^{r-x} \cdot a_r \qquad (29)$$

unde b_x poate avea oricare din valorile văzute în formulele (7), (8), (12) şi (13).

Se poate demonstra, pornind de la formulele (23), (24) şi (26), că valoarea rezervei matematice $(RM)_x$ ar fi dată de formula:

$$(RM)_x = B_x \cdot {}_{r-x}P_x^{(T)} \cdot v^{r-x} \cdot a_r \qquad (30)$$

unde B_x ar fi egal cu totalul beneficiilor angajate până la vârsta *x*, adică:

$$B_x = \sum_{t=y}^{x-1} b_t \qquad (31)$$

putând avea, de asemenea, valorile B_x din formulele (7), (8), (12) şi (13).

Aşa-numita „metodă a beneficiilor angajate cu obligație suplimentară", în cazul în care există, este abordată explicit în următorul mod. Să ne amintim că obligația suplimentară, conform formulei (27) era:

$$(OS)_x = (RM)_x - (VACNP)_x$$

În acest caz, costul suplimentar (CS) se amortizează pe parcursul a *n* ani şi valoarea sa este dată de următoarea formulă:

$$(CS)_x = \frac{(OS)_x}{a_{\overline{n}|}} \qquad (32)$$

Este cunoscută drept „metoda beneficiilor angajate fără obligație suplimentară" acea metodă în care, dacă există o obligație suplimentară, aceasta nu este tratată în modul explicit pe care tocmai l-am analizat, ci doar implicit, adică incluzând costul suplimentar în costul normal anual al planului.

În acest caz, formulele pentru costul normal şi rezerva matematică sunt identice cu formulele văzute anterior, chiar dacă valorile b_x şi B_x sunt date de următoarele formule:

$$b_x = \frac{B_r}{B_r - B_z} b_x \quad ; \quad B_x = \frac{B_x - B_z}{B_r - B_z} B_r \qquad (33)\ (34)$$

unde *z* este vârsta la care începe planul.

Dacă b_x şi B_x ar urma modificările stabilite în formulele (12) şi (13), ar avea acum următoarele valori:

$$b_x = \frac{B_r}{r - z} \qquad B_x = \frac{x - z}{r - z} B_r \qquad (35)$$

$$b_x = \frac{B_r}{S_r - S_z} s_x \qquad B_x = \frac{S_x - S_z}{S_r - S_z} B_r \qquad (36)$$

În cele din urmă, în cazul în care în planul de pensii se stabileşte că angajaţii vor contribui la plan cu o anumită sumă, valoarea rezervei matematice pe care ar trebui să o constituie omul de afaceri ar fi egală cu valoarea rezervei matematice definite în formula (30) minus valoarea actuală a contribuţiilor viitoare pe care le vor realiza angajaţii (VACFE), care se defineşte conform formulei următoare:

$$(VACFE)_x = c \cdot s_x \cdot {}^{s}a^{(T)}_{\overline{x:r-x|}} \qquad (37)$$

unde *c* indică procentul din salariu la vârsta *x* care reprezintă contribuţia angajatului.

e) Metoda beneficiilor proiectate sau viitoare

Metoda beneficiilor angajate analizată în secţiunea anterioară face din beneficiul angajat anual variabila independentă, astfel încât costul normal corespunzător este variabila dependentă. În contrast cu acest procedeu, în metoda beneficiilor viitoare sau proiectate, variabila independentă o reprezintă costul normal asociat muncii în perioada în care vârsta este *x*, în timp ce beneficiul angajat prin această metodă

rezultă în funcție de costul normal corespunzător şi, prin urmare, constituie variabila dependentă.

Metoda beneficiilor proiectate stabileşte un cost normal care rămâne constant, fie în termeni absoluți (adică, unități monetare), fie în termeni relativi ca un procent din salariu, pe parcursul întregii perioade de prestare a serviciilor către companie. Astfel, nu au loc modificări ale sumei sau procentului costului normal, dacă şi numai dacă nu se produc creşteri ale beneficiilor viitoare garantate de plan ca o consecință a revizuirii acestuia, sau dacă nu au loc modificări ale estimărilor actuariale realizate în raport cu fondul.

Considerând, în primul rând, că acel cost normal va fi o sumă fixă de unități monetare, acesta se calculează pornind de la următoarea formulă:

$$(CN)_x = \frac{(VABF)_y}{a^{(T)}_{y:\overline{r-y}|}} \tag{38}$$

Şi, dacă se utilizează o singură descreştere:

$$(CN)_x = \frac{B_r\, a_r \cdot {}_{r-y}E_y}{a_{y:\overline{r-y}|}} = B_r \frac{N_r}{N_y - N_r} \tag{39}$$

unde $(VABF)_y$ are următoarea valoare:

$$(VABF)_y = B_r \cdot {}_{r-y}P^{(T)}_y \cdot v^{r-y}\, a_r \tag{40}$$

Dacă, dimpotrivă, costul normal în cadrul acestei metode stabileşte un procent constant din salariu, pentru a ajunge la el trebuie să se pornească de la următoarea egalitate:

$$K\, s_y\, {}^{s}a^{(T)}_{y:\overline{r-y}|} = (VABF)_y \tag{41}$$

unde K este procentul din salariu care se va menține constant în fiecare an şi este egal cu:

$$K = \frac{(VABF)_y}{s_y\, {}^{s}a^{(T)}_{y:\overline{r-y}|}} \tag{42}$$

Aşadar, ajungem la costul normal, care, în acest caz, este egal cu:

$$(CN)_x = K \cdot s_x \tag{43}$$

Pentru calcularea rezervei matematice ne amintim formula (23), în virtutea căreia:

$$(RM)_x = (VABF)_x - (CN)_x \, a^{(T)}_{x:\overline{r-x}|} \tag{44}$$

Rezerva matematică pentru fiecare dintre cele două sisteme de costuri normale (sumă fixă şi procent fix din salariu) se obține înlocuind în formula (44) valoarea acestora dată în formulele (38) şi (43). Astfel, rezerva matematică, în cazul în care costul normal este o sumă fixă, este dată de formula:

$$(RM)_x = \frac{a^{(T)}_{y:\overline{x-y}|}}{a^{(T)}_{y:\overline{r-y}|}} \, (VABF)_x \tag{45}$$

Şi, în cazul în care costul normal este un procent constant din salariu, rezerva matematică este dată de formula:

$$(RM)_x = \frac{{}^{s}a^{(T)}_{y:\overline{x-y}|}}{{}^{s}a^{(T)}_{y:\overline{r-y}|}} \, (VABF)_x \tag{46}$$

Se poate demonstra că, dacă salariul este o funcție – care nu descreşte – a vârstei, apar următoarele inegalități:

$$\frac{B_x}{B_r} \le \frac{S_x}{S_r} \le \frac{x-y}{r-y} \le \frac{{}^{s}a^{(T)}_{y:\overline{x-y}|}}{{}^{s}a^{(T)}_{y:\overline{r-y}|}} \le \frac{a^{(T)}_{y:\overline{x-y}|}}{a^{(T)}_{y:\overline{r-y}|}} \tag{47}$$

Dacă reprezentăm rezerva matematică a fiecărei metode cu siglele numelui respectiv şi cu indicele *cc* şi *pc*, cazurile în care beneficiul angajat sau costul normal este fie o sumă constantă (*cc*), fie un procent constant din salariu (*pc*), ar exista următoarea relație între rezerva matemetică determinată prin fiecare metodă actuarială de estimare a costului:

$$(MCBD) \leq (MCBD)_{cc} \leq (MCBD)_{pc} \leq (MCBP)_{cc} \leq (MCBP)_{pc} \quad (48)$$

unde MCBD reprezintă metoda de cost al beneficiilor angajate şi MCBP metoda de cost al beneficiilor proiectate.

În cazul existenței unei obligații suplimentare, aceasta ar avea o valoare egală cu valoarea stabilită în formula (27) şi ar genera un cost suplimentar care ar fi rezultatul amortizării obligației suplimentare aferente într-un anumit număr de ani, conform celor stabilite în formula (32).

Metoda beneficiilor proiectate fără obligație suplimentară (cu alte cuvinte, în raport cu metoda beneficiilor angajate, care, în cazul existenței unei obligații suplimentare, nu va primi un tratament explicit), se mai cunoaşte sub denumirea de „metodă a primei individuale nivelate", pentru că este metoda utilizată de majoritatea planurilor de pensii asigurate. Conform acestei metode, se presupune că planul începe la vârsta *z*, (VABF) amortizându-se de la vârsta *z* până la vârsta *r* de pensionare. Astfel, costul anual (CA) include implicit nu numai costul normal, ci şi costul suplimentar de amortizare a obligației suplimentare, dacă aceasta există.

Costul anual, în cazul în care este stabilit ca o sumă constantă de unități monetare, s-ar exprima prin formula:

$$(CA)_x = \frac{(VABF)_z}{a^{(T)}_{\overline{z:r-z|}}} \quad (49)$$

Iar costul anual, în cazul în care este stabilit ca un procent fix din salariu, s-ar exprima prin formula:

$$(CA)_x = Ks_x = \frac{(VABF)_z}{s_z \cdot {}^{s}a^{(T)}_{\overline{z:r-z|}}} \cdot s_x \quad (50)$$

Rezervele matematice în fiecare caz sunt următoarele:

$$(RM)_x = \frac{a^{(T)}_{\overline{z:x-z|}}}{a^{(T)}_{\overline{z:r-z|}}} (VABF)_x \qquad (51)$$

$$(RM)_x = \frac{{}^{s}a^{(T)}_{\overline{z:x-z|}}}{{}^{s}a^{(T)}_{\overline{z:r-z|}}} (VABF)_x \qquad (52)$$

În fine, uneori se utilizează în practică o variantă a metodei beneficiilor proiectate, cu obligație suplimentară, care constă în a o face pe aceasta să fie egală cu valoarea actuală a beneficiilor angajate, adică, egală cu rezerva matematică existentă în conformitate cu metoda beneficiilor angajate. În acest caz, valoarea costului normal în versiunea cu sumă constantă de unități monetare s-ar reprezenta prin formula:

$$(CN)_x = \frac{(B_r - B_z)\ {}_{r-z}P^{(T)}_z\ v^{r-z}\ a_r}{a^{(T)}_{\overline{z:r-z|}}} \qquad (53)$$

Rezerva matematică aferentă este următoarea:

$$(RM)_x = (VABF)_x - (CN)_x\ a^{(T)}_{\overline{x:r-x|}} \qquad (54)$$

unde costul normal este definit prin valoarea din formula (53).

Metoda pe care tocmai am descris-o se numeşte „metoda normală a vârstei atinse" („Attained age normal method" în terminologie anglo-saxonă).

f) Metode comasate

Metodele actuariale de evaluare a costului unui plan de pensii pe care le-am studiat până acum sunt metode „individuale", în sensul că se aplică fiecărui individ în parte în fiecare plan. În practică, unele state utilizează metode „comasate", care indică faptul că formulele actuariale pentru determinarea costului planului sunt folosite în raport cu toți membrii acestuia şi nu i se aplică separat fiecărui membru. Logica metodelor comasate este, totuşi, riguros paralelă cu aceea a metodelor

individuale studiate anterior. Astfel, se poate distinge o metodă de grup a beneficiilor angajate, al cărei cost normal s-ar exprima prin următoarea formulă:

$$(CN) = \Sigma\, l_{y,x}\, b_{y,x} \left[\frac{l_{y,x}\,(VABF)_{y,x}}{l_{y,x}\,B_{y,r}} \right] \qquad (55)$$

unde $l_{y,x}$ indică numărul de participanți activi care au vârsta x şi care au intrat în plan la vârsta y; iar $b_{y,x}$ indică beneficiul angajat la vârsta x de către un participant care a intrat în plan la vârsta y. Valorile $l_{y,x}$ se pot obține din „tabelul de serviciu" corespunzător.

Formula anterioară ilustrează principiul de bază care se află în spatele metodelor comasate: diviziunea se realizează pentru ansamblul planului, în loc să se realizeze individual pentru fiecare participant. Similar, se poate defini metoda comasată a beneficiilor proiectate, al cărei cost normal, în varianta cu sumă constantă anuală de unități monetare, s-ar exprima prin următoarea formulă:

$$(CN) = \Sigma\, l_{y,x} \left[\frac{l_{y,x}\,(VABF)_{y}}{l_{y,x}\,a^{(T)}_{\overline{y:r-y|}}} \right] \qquad (56)$$

unde elementele formulei au aceeaşi semnificație ca în cazul precedent, iar valorile $l_{y,x}$ se obțin din tabelul de serviciu corespunzător.

Metodele comasate se utilizează de obicei atunci când se stabileşte un plan şi se doreşte să se calculeze obligația suplimentară care trebuie să fie finanțată în partidă. De asemenea, se utilizează dacă este modificată o presupunere actuarială importantă sau atunci când se introduce o schimbare în proiectarea planului care poate genera apariția unei obligații suplimentare importante.

g) Garanții complementare

Cele mai importante garanții complementare care se includ de obicei într-un plan de pensii sunt cele referitoare la pensiile de văduvie dinainte şi de după pensionare, la pensiile de orfan, la acoperire în caz de invaliditate şi la garanția complementară în virtutea căreia, atunci când un angajat părăseşte colectivul din orice motiv diferit de

deces, are dreptul la pensii reduse sau la rezervele matematice aferente din fond. Vom analiza pe scurt fiecare dintre aceste garanții:

1. Pensia de văduvie

Prin pensia de văduvie de după pensionare se încearcă să i se garanteze văduvei plata unei pensii viagere în cazul decesului soțului pensionar. Pentru calcularea costului acestei garanții, trebuie să se determine valoarea la 65 de ani a rentei viagere în favoarea soției, de încasat de către aceasta dacă soțul nu trăieşte, prin formula următoare care ne dă factorul de capital cu risc scăzut (FCBR):

$$(\text{FCBR}) = a_y - a_{r,y} \tag{57}$$

unde „*y*" este vârsta femeii la vârsta „*r*" de pensionare a soțului.

Acest beneficiu se va finanța conform metodei concrete de evaluare actuarială a costului care se foloseşte pentru plan.

În ceea ce priveşte pensia de văduvie anterioară pensionării, se încearcă să se garanteze văduvei o pensie viageră în caz de deces al soțului angajat, care presta servicii pentru compania angajatoare şi care încă nu se pensionase. Costul acestei asigurări se determină de obicei calculând costul primei pentru vârsta soțului a unei asigurări de viață al cărei capital ar fi egal cu capitalul cu risc scăzut care corespunde din punct de vedere actuarial unei rente viagere pentru vârsta pe care o are soția, în conformitate cu formulele următoare:

$$(\text{FCBR}) = a_y \frac{N_y}{D_y} \tag{58}$$

$$\text{Prima} = P_{x:\overline{1}|} \cdot a_y = \frac{M_x - M_{x+1}}{D_x} \cdot \frac{N_y}{D_y} \tag{59}$$

unde simbolurile de comutare au semnificația actuarială universal recunoscută.

2. Pensiile de orfan

În acest caz este vorba despre garantarea, în paralel cu aspectele văzute anterior referitoare la pensiile de văduvie, unei serii de pensii de orfan în favoarea fiilor angajatului decedat, fie el pensionar sau nu. În cazul în care angajatul încă presta servicii către compania angajatoare, costul s-ar calcula astfel:

$$(\text{FCBR}) = a_{z:\overline{21-z}|} \tag{60}$$

$$\text{Prima} = P_{x:\overline{1}|} \cdot (\text{FCBR}) \tag{61}$$

unde *z* este vârsta fiului, iar pensia de orfan durează până la vârsta de 21 de ani.

Dacă pensiile de orfan se angajează în urma decesului lucrătorului deja pensionat, formula (FCBR) ar fi:

$$(\text{FCBR}) = a_{z:\overline{21-z}|} - a_{z,65:\overline{21-z}|}$$

unde z este vârsta fiului când tatăl are 65 de ani. Ulterior, acest beneficiu se va finanța conform metodei concrete de evaluare a costului alese pentru plan.

În cele din urmă, în unele planuri de pensii se stabileşte că pensia de orfan va avea o valoare superioară (de exemplu, dublă), în cazul decesului ambilor soți. Dacă există această garanție complementară, calculul capitalului cu risc scăzut aferent s-ar face în următorul mod (dacă decesul a avut loc înainte de pensionare):

$$(\text{FCBR}) = a_{z:\overline{21-z}|} + (a_{z:\overline{21-z}|} - a_{z,y:\overline{21-z}|}) \tag{62}$$

3. Garanția complementară în caz de invaliditate

Costul anual al unei asigurări de invaliditate pentru angajatul de vârstă *x* este dat de următoarea formulă:

$$C_x = g^{(i)}_{x+1/2} \cdot B_{x+1/2} \cdot q^{(i)}_x \cdot {}^{(i)}_{w}P^{(m)}_{x+1/2} \cdot v^{w+1/2} \cdot a^{(i)}_{x+w+1/2} \qquad (63)$$

unde $g^{(i)}_{x+1/2}$ este proporția din beneficiul angajat care se garantează ca beneficiu de invaliditate la vârsta $x + 1/2$;

$q^{(i)}_x$ este probabilitatea ca un angajat de vârstă x să ajungă invalid la acea vârstă;

w este perioada de aşteptare înainte ca beneficiile de invaliditate să fie recunoscute, dacă această perioadă există (în general, practica o include în cazul incapacității produse ca urmare a unei boli);

${}^{(i)}_{n}p^{(m)}_{x}$ este probabilitatea ca un individ invalid de vârstă x să trăiască un număr n de ani;

$a^{(i)}_x$ este renta viageră bazată pe un tabel al mortalității persoanelor invalide.

Dacă planul de pensii garantează pensiile de văduvie şi de orfan descrise, în cazul în care angajatul care încasează beneficiile de invaliditate decedează, va trebui să se calculeze capitalul cu risc scăzut, în mod similar cu acela văzut mai sus, prima anuală corespunzătoare fiind cea rezultată din înmulțirea acestui capital cu risc scăzut cu probabilitatea decesului angajatului invalid (conform cu tabelul mortalității persoanelor invalide pentru fiecare vârstă). Se poate completa estimarea costului acoperirii pensiilor de văduvie şi de orfan în caz de deces al angajaților invalizi, calculând costul scutirii de plată a primelor calculate astfel, în cazul în care vreun angajat ar ajunge invalid.

4. Garanția complementară constând în concesionarea către angajatul care se retrage din companie, din altă cauză decât decesul, a unei părți a rezervelor acumulate în fond în raport cu acesta[20]

Garanția complementară, cunoscută sub numele de „Vesting" în terminologie anglo-saxonă, are un cost anual reprezentat prin următoarea formulă:

$$C_x = g_{x+1/2} \cdot B_{x+1/2} \cdot q_x^{(r)} \cdot {}_{r-x-1/2}P_{x+1/2}^{(m)} \cdot v^{r-x}\ a_r \qquad (64)$$

unde $g_{x+1/2}$ semnifică proporția din beneficiul angajat care se va acorda angajatului chiar dacă acesta ar fi în afara planului odată ce a atins vârsta de pensionare;

şi $q_x^{(r)}$ reprezintă probabilitatea ca un angajat de vârstă *x* să se retragă din grup la acea vârstă (*r* asociat acestei probabilități se referă la retragerea din grup înainte de pensionare din alte motive decât decesul şi nu reprezintă vârsta de pensionare, după cum se întâmplă în raport cu valorile *r* din celelalte formule prezente în această lucrare).

În cele din urmă, se poate calcula valoarea actuală a costurilor anuale legate de această garanție, scăzând ca dobândă şi probabilitate având în vedere toate descreşterile posibile, costurile aferente asociate cu această ultimă asigurare.

h) Pensionări anticipate şi amânate

Numeroase planuri de pensii prevăd posibilitatea ca angajatul să se retragă înainte de a atinge vârsta pensionării. Problema actuarială în acest caz constă în calcularea beneficiului redus la care angajatul ar avea drept din momentul pensionării anticipate. Pentru a calcula

[20] Acest cost trebuie avut în vedere deoarece, pe parcursul acestei lucrări, s-a considerat ca o descreştere părăsirea grupului din alte cauze decât decesul. În planurile de pensii asigurate, în care această situație nu este niciodată considerată o descreştere, nu trebuie să se adauge niciun cost. În cazul părăsirii grupului se va trece la returnarea rezervei acumulate în ceea ce priveşte angajatul sau la calcularea beneficiilor reduse care s-ar putea cumpăra cu această rezervă.

acest beneficiu trebuie să se pornească de la formula echivalenței actuariale corespunzătoare[21]:

$$B_k \cdot a_k = B_r \cdot r - k/a_k \tag{65}$$

unde B_k este beneficiul sau pensia redusă la vârsta de pensionare anticipată *k*. Procentul corespunzător reducerii beneficiilor B_r, s-ar exprima prin formula:

$$B_k / B_r = \frac{r - k/a_k}{a_k} = \frac{\frac{N_{k+r-k}}{D_k}}{N_k / D_k} \cdot \frac{N_r}{N_k} \tag{66}$$

dat fiind că unica descreştere care se ia în considerare este cea de mortalitate.

În cazul pensionărilor amânate (*n* ani după vârsta normală de pensionare), creşterea corespunzătoare a pensiei s-ar reprezenta cu următoarea formulă:

$$\begin{gathered} B' \cdot n/a_r = B_r a_r \\ \frac{B'}{B_r} = \frac{a_r}{n/a_r} = \frac{N_r}{N_{r+n}} \end{gathered} \tag{67}$$

Este interesant de studiat modul în care evoluează scăderea beneficiului garantat în cazul pensionărilor anticipate sau creşterea acestuia în cazul pensionărilor amânate, utilizând în acest sens tabelul mortalității Populației Spaniole Masculine (PEM 70) la 4%.

[21] În ceea ce priveşte pensionările anticipate şi amânate, se poate consulta lucrarea excelentă a lui Martin Jacobs, intitulată *Actuarially equivalent benefits*, publicată de American Society of Pension Actuaries, în Chicago (1978), ca partea a 7-a a notițelor de studiu realizate de această societate pentru a facilita pregătirea pentru examenele pe care le organizează. A se consulta p. 2 şi urm.

$$\frac{N_{65}}{N_{64}} = 0{,}9061 \qquad \frac{N_{65}}{N_{66}} = 1{,}1076$$

$$\frac{N_{65}}{N_{63}} = 0{,}8238 \qquad \frac{N_{65}}{N_{67}} = 1{,}2316$$

$$\frac{N_{65}}{N_{62}} = 0{,}7513 \qquad \frac{N_{65}}{N_{68}} = 1{,}3757$$

$$\frac{N_{65}}{N_{61}} = 0{,}6872 \qquad \frac{N_{65}}{N_{69}} = 1{,}5423$$

$$\frac{N_{65}}{N_{60}} = 0{,}6303 \qquad \frac{N_{65}}{N_{70}} = 1{,}7380$$

După cum se observă în tabel, în ceea ce priveşte pensionările anticipate, scăderea pensiei este de aproximativ 10% pentru fiecare an de pensie anticipată. Pe de altă parte, în ceea ce priveşte pensionările amânate, s-ar putea stabili o creştere a pensiei de aproximativ 11% sau 12% pentru fiecare an de amânare. Cu toate acestea, trebuie să ne amintim ceea ce am menționat deja în subcapitolul II (referitor la proiectarea planului de pensii) cu privire la pensionările amânate, în sensul că, deşi amânarea este permisă în numeroase planuri de pensii, se stabileşte că nu va constitui un motiv pentru a avea dreptul la o creştere a pensiei garantate, cu scopul de a evita cât mai mult să se stimuleze amânarea pensionării.

IV. INSTRUMENTE DE FINANȚARE

Orice companie care doreşte să înființeze un plan de pensii are posibilitatea de a utiliza două mari sisteme pentru finanțarea acestuia. Prima metodă constă în înființarea planului de pensii prin intermediul unei companii de asigurări de viață. În majoritatea statelor occidentale există un număr semnificativ de companii de asigurări de viață specializate în planurile de pensii, concurența între ele fiind foarte activă, iar tipul şi numărul contractelor disponibile pe piață fiind foarte variat.

În egală măsură, planul de pensii se poate înființa cu o modalitate de „autoadministrare", adică în afara unei companii de asigurări. În acest caz, se obişnuieşte ca planul de pensii să fie supervizat de o persoană fizică sau juridică; acesteia i se dă sarcina de a supraveghea respectarea strictă a prevederilor stabilite în regulamentul planului de pensii, administrarea corectă a fondurilor etc.

În acest subcapitol vom studia, mai întâi, diferitele contracte sau instrumente de finanțare a planurilor de pensii pe care obişnuiesc să le ofere companiile de asigurări de viață. În al doilea rând, vom face o analiză a planurilor administrate în afara companiilor de asigurări şi vom încheia cu un studiu comparativ privind avantajele şi dezavantajele fiecărui sistem.

a) Instrumente de finanțare oferite de companiile de asigurări de viață

Este necesar să începem prin a menționa că planul de pensii cel mai simplu ar fi cel pe care îl stabileşte o persoană individuală, contractând o poliță de asigurări de viață la o companie de asigurări. Mai mult, în numeroase cazuri, planurile de pensii stabilite de companie folosind o instituție care le administrează şi care nu este o companie de asigurări, utilizează de obicei anumite contracte de asigurări de viață oferite de sectorul asigurărilor, mai ales pentru a acoperi riscul de deces rezultat din acoperirea pensiilor de văduvie şi de orfan înainte de pensionare. De asemenea, în practică se întâmplă uneori ca administratorii fondului, mai ales dacă acesta este destul de redus, să contracteze polițe individuale de asigurări de viață pentru a garanta plata pensiilor pentru limită de vârstă.

Cu toate acestea, instrumentele de finanțare pe care le vom studia acum în legătură cu companiile de asigurări sunt cele care au o dublă caracteristică: în primul rând cuprind planul de pensii în mod global, astfel încât să se poată spune că totalitatea acestuia este reglementată de contractul de asigurări aferent; în al doilea rând, se referă la întregul grup de persoane ce alcătuiesc compania care a înființat planul şi care se află incluse în acesta conform criteriilor obiective de includere în plan prevăzute în contract. Instrumentele de finanțare cele mai tipice oferite de companiile de asigurări sunt următoarele: a) Contractul colectiv de rente amânate; b) Contractul de

administrare a depozitelor şi c) Contractul fondurilor în cont separat. Le vom analiza pe fiecare dintre ele.

1. Contractul colectiv de rente amânate

Conform cu acest instrument de finanțare a planurilor private de pensii, contribuțiile pe care le realizează compania care a înființat planul sunt folosite de compania de asigurări pentru a cumpăra rente viagere amânate fiecăruia dintre membrii individuali ai planului. Există o varietate destul de mare de contracte de rente amânate, deşi tipurile principale care există pe piață se disting prin acordarea sau nu a participării asigurătorului la beneficii.

În contractele de anuitate amânată fără participarea la beneficii, pensiile care se pot cumpăra cu primele aferente sunt absolut garantate. Acest lucru înseamnă că firma de asigurări în cauză garantează un anumit tabel de mortalitate şi o anumită rată a dobânzii pentru calcularea pensiilor menționate. Garanția oferită de compania de asigurări se extinde şi asupra procentului de cheltuieli de administrare internă şi externă care se vor adăuga la primele corespunzătoare.

Se întâlnesc frecvent pe piață contracte în care fie garanțiile menționate sunt în vigoare numai pe o perioadă prestabilită de ani (5 sau 10, de exemplu, în funcție de incertitudinile economice ale momentului), fie garanțiile se păstrează neîntrerupt, dar numai în raport cu membrii inițiali ai planului, nu cu toți cei care se înscriu ulterior şi, referitor la ei, se stabileşte că li se poate aplica o ipoteză de mortalitate şi rentabilitate financiară revizuite. Trebuie să menționăm că, în termeni generali, cu cât garanțiile acordate de compania de asigurări sunt mai ample, cu atât vor trebui să fie mai scumpe primele aferente contractului de anuități amânate. Motivul este foarte clar: în aceste cazuri, compania de asigurări are tendința de a prevedea o mortalitate şi o rentabilitate financiară destul de conservatoare, cu scopul de a se apăra împotriva unor posibile evoluții viitoare nefavorabile ale parametrilor menționați, a căror previziune actuală este foarte dificilă.

În cele din urmă, putem să semnalăm că aceste contracte stipulează care va fi tratamentul aplicat în cazul unei încetări a contribuțiilor companiei la planul de pensii. Această încetare a plății primelor de către companie poate avea motive foarte diverse: dificultăți econo-

mice, dorința de a schimba planul, schimbarea companiei de asigurări, a instrumentului de finanțare etc.

În cazul contractelor de rente viagere amânate, soluția care se oferă în cazul unei posibile suspendări a plății primelor este de obicei dublă. Fie se recunoaşte dreptul membrilor planului de pensii de a-şi încasa la timpul cuvenit pensiile reduse care se pot cumpăra cu rezerva matematică a fondului atinsă până la acea dată, fie se pune la dispoziția companiei care a contractat planul valoarea de salvare a rentelor amânate aferente şi care se calculează de obicei luând ca bază valoarea rezervei matematice a fondului micşorat cu un anumit procent reprezentând penalizări. Acest lucru înseamnă că acest contract de rente amânate este destul de inflexibil, existând tendința de a se evita încetarea plății primelor, cu excepția unor situații deosebite. Această caracteristică poate să reprezinte un avantaj sau un inconvenient, în funcție de circumstanțe sau de punctul de vedere din care este privită.

Polițele de rente amânate pentru planurile de pensii cu participarea la beneficii se diferențiază de cele analizate până acum numai prin faptul că, în afară de garanțiile de cheltuieli administrative, dobândă şi mortalitate, stabilite de compania de asigurări, aceasta acordă companiei care a contractat planul de pensii o participare la beneficiile care ar putea rezulta din poliță, dacă se demonstrează *a posteriori* că ipotezele garantate privind dobânda şi mortalitatea nu se adaptau realității, şi fiind foarte conservatoare au generat un anume beneficiu. Formulele de calcul al participării la beneficii variază de la unele companii de asigurări la altele şi de la stat la stat. Astfel, de exemplu, în Marea Britanie şi în Statele Unite, beneficiile iau forma unor bonuri anuale de capital suplimentar, care tind să crească valoarea pensiei care la momentul potrivit va fi plătită fiecăruia dintre membrii planului, fără ca în acest scop să crească primele corespunzătoare poliței. Costul actuarial al acestor bonuri este plătit de companiile de asigurări din Contul de Rezultate, iar bonurile se stabilesc prin decizia Consiliului de Administrație, în general, pe o scară şi folosind criterii destul de conservatoare, cu scopul de a garanta păstrarea lor în viitor. Dacă clientul decide astfel, valoarea actuarială a bonurilor se poate utiliza pentru a scădea suma primelor în curs de a fi plătite şi nu pentru a creşte valoarea pensiilor garantate.

În alte cazuri, dimpotrivă, participarea la beneficii se calculează pe baza excesului de rentabilitate care s-ar putea obține pe piață în raport cu rezervele matematice care se acumulează treptat în fond. Astfel, dacă o companie de asigurări a garantat pentru calculul primelor o anumită rată a dobânzii (de 4%, de exemplu), se pot întâlni frecvent polițe în care i se acordă anual companiei contractante un procent semnificativ (între 75% şi 90%) din excesul de rentabilitate obținut pe piață în raport cu rata dobânzii garantate. Această participare la beneficii ar putea fi utilizată fie pentru creşterea valorii rentelor amânate garantate în contract, fie pentru reducerea sumei primelor necesare pentru a-l menține în vigoare.

Celelalte caracteristici ale polițelor de rente amânate cu participare la beneficii sunt foarte asemănătoare cu acelea din contractele fără participare studiate mai sus. Poate este necesar să se menționeze acum că în cazul în care încetează plata primelor şi după ce i s-au garantat clientului pensiile reduse care s-ar putea cumpăra cu rezervele matematice corespunzătoare, este întreruptă participarea la beneficiile la care ar avea drept contractul.

Majoritatea contractelor de rente amânate utilizate pe piață pentru a finanța planuri de pensii sunt, fără îndoială, contracte cu participare la beneficii. Acum câțiva ani, aceste contracte erau instrumentul tipic utilizat de companiile de asigurări pentru a finanța planurile de pensii. Cu toate acestea, evoluția evenimentelor a obligat treptat companiile de asigurări să creeze alte instrumente de finanțare, mai flexibile, care să poată fi lansate cu succes pe piață pentru a răspunde nevoilor unui număr din ce în ce mai mare de companii, nevoi care până la acea dată nu puteau să primească un răspuns satisfăcător prin intermediul acestui tip de contracte. Acest lucru explică apariția în Statele Unite, la sfârşitul anilor '50, iar în Europa cu 10 sau 15 ani mai târziu, a aşa-numitelor contracte de administrare a depozitelor pe care le vom studia în continuare[22].

[22] Referitor la contractele colective de rente amânate se poate consulta lucrarea lui Tutt, Leslie şi Tutt, Sylvia, *Private Pension Scheme Finance*, Stone&Cox, Londra 1971, p. 21-86. De asemenea, este interesantă cartea lui Allen, Melone şi Rosenbloom, *Pension Planning*, Irwin, Homewood, Ill., 1981, p. 213-223.

2. *Contractul de administrare de depozite*

Fără nicio îndoială, cea mai mare diferență între contractele de administrare de depozite şi contractele de rente amânate constă în faptul că acele contribuții ale companiei la planul de pensii nu se pot aloca individual, în cazul contractelor de administrare de depozite, acelor angajați specifici care constituie planul. Alocarea contribuțiilor are loc numai la data la care fiecare dintre membri ajunge la pensie; altfel spus, cumpărarea rentelor viagere corespunzătoare nu are loc în timp ce angajatul prestează servicii către compania angajatoare, ci numai o singură dată, în momentul în care angajatul se retrage („Finanțare terminală").

Contribuțiile realizate de compania care contractează planul, prin urmare, se creditează treptat într-un fond cunoscut cu numele de „depozit în administrare", în special ca urmare a influenței terminologiei anglo-saxone („deposit administration contract").

Primul contract de administrare de depozite a fost semnat în Statele Unite în anii '20, însă abia la sfârşitul anilor '50 sau începutul anilor '60 atinge o mare popularitate în acea țară. 10 sau 15 ani mai târziu, după cum am spus în paragraful anterior, popularitatea se extinde în Europa şi în restul lumii. Motivul apariției contractelor de administrare de depozite, alături de contractele de rente amânate, constă într-o flexibilitate mai mare pe care o permite acest contract, în raport cu proiectarea planului de pensii, plata de către companie a contribuțiilor aferente şi o serie de oportunități mai mari pe care acest tip de contract le permite din punctul de vedere al investiției fondului.

Trebuie să semnalăm că există şi o mare varietate de tipuri în cadrul formei generale a contractelor de administrare de depozite. La fel cum se întâmpla în cazul contractelor de rente amânate, criteriul cel mai important de diferențiere între unele tipuri şi altele constă în diferitele garanții oferite de companiile asigurătoare.

Astfel, este posibil ca firma asigurătoare să garanteze o anumită rentabilitate a fondurilor administrate de ea prin acest tip de contracte. Acest fenomen are loc atunci când suma contribuțiilor este investită, nediscriminat, în valorile mobiliare şi imobiliare care alcătuiesc portofoliul de investiții general al companiei asigurătoare. În acest caz, compania garantează de obicei fondului rentabilitatea

financiară medie pe care o obține în portofoliul său general de investiții.

În alte cazuri, companiile de asigurări au creat un portofoliu de investiții specific pentru fondurile de pensii pe care le-au contractat şi există o mare varietate de combinații posibile de tipuri de investiții care pot fi oferite pe piață. Totuşi, se întâlneşte frecvent un portofoliu de titluri de rentă fixă şi altul, separat, de rentă variabilă, în care se investesc contribuțiile provenite din contractele de administrare a depozitelor, în proporția stabilită de client sau determinată *a priori* de compania de asigurări.

În mod asemănător cu ceea ce se întâmpla referitor la contractele de rente amânate – în sensul că, cu cât garanțiile oferite de compania de asigurări erau mai mari, cu atât mai scumpe trebuiau să fie primele –, în contractele de administrare de depozite, cu cât este mai mare influența posibilă în ceea ce priveşte investiția din partea clientului care a contractat polița, cu atât mai mică este de obicei rentabilitatea garantată care se acordă fondului.

În practică, cele două categorii principale de contracte de administrare de depozite care s-au impus pe piață sunt următoarele:

În prima categorie, compania de asigurări garantează o rentabilitate financiară a fondului, care este de obicei destul de conservatoare şi se găseşte semnificativ sub rentabilitatea care se poate obține în acel moment pe piață. Vizarea acestei rentabilități financiare atât de reduse îşi are originea, ca întotdeauna, în nevoia de a stabili ipoteze conservatoare care să apere compania de o posibilă evoluție nefavorabilă a pieței financiare. Pe lângă această rentabilitate minimă, compania asigurătoare acordă o participare la beneficii (aflată, din nou, la nivelul de 75% până la 90%) din excesul de rentabilitate care s-ar putea obține pe piață, în raport cu rata dobânzii garantate. În acest tip de contracte se garantează, oricum, suma capitalului principal care s-a constituit treptat din contribuțiile plătite de compania care contractează planul.

A doua categorie a contractelor de administrare de depozite este cea în care, la semnarea poliței, se deschide în cadrul companiei de asigurări un cont separat, în care se creditează treptat suma contribuțiilor aferente. Trebuie semnalat că acest tip de contracte se semnează numai în cazul fondurilor de pensii de mari dimensiuni. În acest caz, investițiile sunt realizate de obicei de departamentul finan-

ciar al companiei de asigurări în contact strâns şi continuu cu clientul. Garanțiile de rentabilitate financiară nu există sau sunt minime, dată fiind importanța deciziilor clientului în ceea ce priveşte investiția zilnică a fondurilor provenite din plan. Prin urmare, orice risc financiar este asumat de compania care contractează planul, chiar dacă aceasta este consiliată constant de departamentul financiar al companiei de asigurări. Aşa cum cititorul înțelege imediat, existența acestor fonduri administrate de client în cadrul unei companii de asigurări a generat o serie de instrumente de finanțare a planurilor de pensii, care nu se diferențiază cu nimic de instrumentele de finanțare constituite de companii fiduciare care se dedică, profesional, administrării fondurilor de pensii în afara sectorului de asigurări. Singura diferență este că, în acest caz, compania de asigurări este cea care se ocupă de administrarea fondului corespunzător, deşi, ce-i drept, fără garantarea unei rate a dobânzii sau fără ipoteze privind mortalitatea, şi fără a efectua nicio operațiune tipică de asigurare, până în momentul în care va fi necesar să se cumpere pensiile respective la atingerea vârstei de pensionare de către unul dintre membrii planului.

Trebuie insistat: cea mai importantă caracteristică a contractelor de administrare de depozite constă în flexibilitatea mai mare pe care acestea o acordă companiei care contractează planul, mai ales în ceea ce priveşte suma şi frecvența de plată a contribuțiilor anuale. Astfel, fiecare companie va putea adapta suma contribuțiilor la mersul concret al afacerii, acestea crescând în anii în care afacerea este prosperă şi scăzând în termeni relativi atunci când dificultățile economice sunt mai mari. Chiar dacă în anumite cazuri această flexibilitate a fost criticată, estimându-se că era mai bună disciplina economisirii pe care o includea sistemul de prime al contractelor de rente amânate, adevărul este că în ultimii ani, în care am experimentat o gravă criză economică, majoritatea companiilor consideră că este foarte valoroasă flexibilitatea pe care o analizăm.

Prin intermediul contractului de administrare a depozitelor s-a atins compatibilitatea între flexibilitatea cerută de piață şi rigoarea şi conservatorismul specific companiilor asigurătoare. Rolul lor este, în raport cu aceste contracte, de a efectua anual calculele actuariale necesare pentru a informa clientul dacă suma atinsă de fondurile planului este sau nu suficientă pentru a face față obligațiilor planului. Aceste calcule se vor realiza folosind o metodă de evaluare a costului

planului de pensii care, discutată între compania de asigurări şi client, să se regăsească între cele enumerate în subcapitolul III. În egală măsură, este posibil ca firma de asigurări, după cum am spus, să garanteze o rentabilitate financiară minimă, acordând participare la beneficiile obținute din excesul de rentabilitate financiară care s-ar obține pe piață. De asemenea, este un fapt generalizat ca firma de asigurări să garanteze, de-a lungul unui număr prestabilit de ani, aplicarea unor tarife de prime specifice, pentru cumpărarea rentelor viagere atunci când vreunul din membrii planului ajunge la vârsta de pensionare.

În orice caz, compania de asigurări stipulează mereu în contractele de administrare a depozitelor că niciodată nu va fi responsabilă decât de plata acelor pensii care se vor putea cumpăra cu suma atinsă de fond în momentul în care are loc o pensionare, folosind în acest scop tarifele primelor care se garantează în contract. Astfel, dacă la un moment dat suma fondului ar deveni insuficientă, nu există nicio obligație din partea companiei de asigurări față de membrii planului de pensii care încă nu s-au pensionat (această situație nu putea exista în cazul contractelor de rente amânate studiate anterior)[23].

3. Investirea fondurilor provenite din pensii de către companiile de asigurări conform sistemului „banilor noi"

Companiile de asigurări au încercat să găsească un sistem care să permită garantarea capitalului principal atins de contribuțiile realizate de compania care contractează planul, şi care, pe de altă parte, să fie compatibil cu o rentabilitate financiară competitivă pe piață. Acest obiectiv era comun atât contractelor de rente amânate cu participare la beneficii, cât şi contractelor de administrare de depozite, în care exista o garanție minimă de rentabilitate financiară. Sistemul financiar găsit ca soluție la această problemă şi care este în prezent folosit de majoritatea companiilor de asigurări se cunoaşte sub denumirea de sistem al „banilor noi" („new-money method", în terminologie anglo-saxonă).

[23] Cu privire la contractul de administrare a depozitelor, se distinge lucrarea lui Dan M. McGill, *Fundamentals of Private Pensions*, Irwin, Homewood, Ill., 1979, p. 276-304. De asemenea, cartea menționată (nota 23) a lui Tutt şi Tutt, p. 91-108.

Conform acestui sistem, se investesc, în bloc, în instrumente de rentă fixă cu un grad înalt de siguranță, contribuțiile realizate de companie în fiecare an. Astfel, compania de asigurări „ține urma" fiecărui bloc de contribuții în ceea ce priveşte rentabilitatea financiară a investiției acestuia. Succesiv, în fiecare an, se repetă operațiunea de a investi din nou în instrumente de rentă fixă noul bloc alcătuit din noile contribuții ale companiei, chiar dacă acesta este acum mărit cu veniturile financiare (dobânzi şi amortizări) provenite din investiția contribuțiilor corespunzătoare anilor anteriori. Acest sistem a fost facilitat în practică de utilizarea unor calculatoare performante şi programe financiare sofisticate, care permit determinarea în orice moment a rentabilității obținute de fiecare plan de pensii, nivelul atins de valoarea tuturor contribuțiilor şi rentabilitățile garantate aferente, precum şi suma participării la beneficii.

Investiția cu precădere în titluri de rentă fixă din prima categorie este motivată de faptul că aceste instrumente sunt singurele de natură financiară care garantează oricând recuperarea valorii nominale a acestora atunci când are loc amortizarea lor. De aceea, dacă se aleg perioade de amortizare nu prea îndelungate (între 5 şi 10 ani), se va reuşi, dată fiind durata nedeterminată a planului de pensii (pe marginea căreia vom comenta în detaliu în subcapitolul V), să obțină compatibilitatea unei rentabilități financiare destul de competitive a contribuțiilor fondului, cu o siguranță considerabilă cât priveşte menținerea valorii capitalului contribuțiilor realizate[24].

b) Instrumente de finanțare a planurilor de pensii în afara companiilor de asigurări de viață

Fondurile de pensii administrate în afara sectorului de asigurări se materializează într-un mod foarte variat. Astfel, de exemplu, în unele state se permite constituirea de fonduri de pensii prin recunoaşterea sumei acestora ca o rezervă în bilanțul companiei care a constituit planul. Este ca şi cum s-ar spune că veniturile financiare ale fondului

[24] Cel mai bun studiu tehnic pe care l-am găsit privind „metoda banilor noi" se găseşte în cartea lui Arthur W. Anderson, *Mathematics of Pension Funding*, publicată în 1981 de Educational and Examination Committee of the Society of Actuaries, Chicago, p. 224-244.

sunt reinvestite în afacerea companiei care constituie planul şi care recunoaşte explicit obligaţiile rezultate din el între celelalte obligaţii ce alcătuiesc pasivul bilanţului său. Cu toate acestea, tendinţa constantă observată în majoritatea statelor a evoluat împotriva stimulării acestui tip de instrument pentru finanţarea planurilor de pensii. Se estimează, pe bună dreptate, că obligaţiile generate de un plan de pensii, odată ce au apărut, au o viaţă complet autonomă şi de aceea trebuie să fie pe deplin garantate, trebuind să fie independente de evoluţia viitoare a economiei companiei care a constituit planul.

În plus, intervenţia tot mai mare a negocierii colective în administrarea planurilor de pensii face nerecomandabil ca acestea să fie finanţate, unic şi exclusiv, de însăşi compania care a creat planul, mai ales dacă se doreşte evitarea unei intervenţii conflictuale a reprezentanţilor lucrătorilor în mersul companiei, motivată de dorinţa legitimă a acestora de a-şi vedea, oricând, garantate în mod satisfăcător obligaţiile derivate din plan.

Aceste motive explică apariţia fondurilor de pensii având personalitate juridică şi create separat de companiile care le-au constituit. Instrumentarea juridică a acestui tip de planuri de pensii variază, la nivel de detalii, de la unele state la altele, mai ales având în vedere natura diferită a sistemelor juridice proprii (statele influenţate de dreptul roman şi statele anglo-saxone sub influenţa „common law"). Cu toate acestea, în afara fundamentării juridice diferite, în practică, fondul de pensii se prezintă sub o formă foarte asemănătoare în unele state sau în altele. Printr-un document public, înscris sau regulament, fondul de pensii dobândeşte personalitate juridică, stabilindu-se detaliat şi minuţios toate aspectele necesare pentru proiectarea corectă a acestuia, în concordanţă cu circumstanţele concrete ale companiei şi lucrătorilor care constituie planul de pensii.

De asemenea, se prevede în documentul public menţionat care va fi persoana fizică sau juridică responsabilă de administrarea fondului. În acest sens, statele din zona anglo-saxonă se bucură de multă vreme de instrumente juridice mai adecvate decât cele disponibile în statele de drept continental. Ne referim la „trust agreements", figura apropiată de cea fiduciară sau fideicomis în dreptul continental european, în virtutea cărora persoana juridică creatoare a planului („trustor", „settlor", „grantor", sau „creator") transferă calitatea juridică de titular a anumitor bunuri unor administratori sau „trustees",

care trebuie să le administreze în favoarea beneficiarilor desemnați. Puterile şi obligațiile administratorilor sunt reglementate detaliat în regulamentul fondului, care specifică, de asemenea, care va fi reprezentarea în plan a companiei şi a lucrătorilor. Acest instrument este foarte flexibil şi are ca limitare unică faptul că durata sa nu se poate prelungi pe termen nedeterminat (limita temporală maximă este de douăzeci şi unu de ani de la decesul ultimei persoane în viață desemnată în „Trust Agreement").

Compania îşi pune contribuțiile la dispoziția administratorilor fondului, a căror activitate mai importantă se referă la două aspecte: 1. Investiția financiară a contribuțiilor; 2. Contractarea de servicii tehnice şi actuariale necesare pentru evaluarea treptată a gradului de suficiență a fondului în raport cu obligațiile convenite; şi 3. Administrarea în ceea ce priveşte plata pensiilor, recunoaşterea drepturilor etc.

Investiția contribuțiilor provenite din planul de pensii trebuie să fie realizată de administratorii planului, pe baza strategiei stabilite în prealabil în regulamentul planului. Problematica pusă de definirea acestei strategii, precum şi diferitele posibilități de investiție, sunt analizate în detaliu în subcapitolul V. Trebuie semnalat aici numai că, în ceea ce priveşte fondurile de pensii administrate în afara companiilor de asigurări, va avea o mare importanță problema evaluării activelor financiare achiziționate cu fondurile planului. În practică s-a demonstrat că nu era foarte convenabil să se utilizeze strict valorile de piață, date fiind fluctuațiile mari pe care le înregistrează. Aceste fluctuații aduc prejudicii fondurilor de pensii, în măsura în care generează schimbări violente, de la unele situații în care valoarea activelor este insuficientă pentru a face față obligațiilor planului, la altele în care se înregistrează mari câştiguri. Acest lucru a dus la apariția unor metode mai conservatoare de evaluare a activelor financiare. Astfel, s-au dezvoltat metode care, chiar dacă se bazau pe valorile pieței, le ajustau în scădere, cu scopul de a include o marjă de siguranță care să evite fluctuații violente ale valorii fondului. În ultimă instanță, în practică a prevalat obiceiul de a realiza evaluări diferite în funcție de activul financiar în cauză şi, în orice caz, de a le determina utilizând o combinație prudentă de criterii de evaluare (valoarea de piață, costul de achiziție şi valoarea contabilă amortizată).

O importanță covârşitoare o are alegerea serviciilor actuariale necesare pentru a evalua costul anual al planului, pentru a vedea

dacă sunt sau nu suficiente contribuțiile care se fac la plan, pentru a determina ce fel de pierderi şi câştiguri actuariale se produc ca urmare a faptului că experiența fondului nu a coincis cu ipotezele şi presupunerile actuariale realizate *a priori* etc. Aici este nevoie să se hotărască înainte de toate o politică de evaluare actuarială. Diferitele opțiuni şi particularități tehnice au fost analizate în detaliu în subcapitolul III şi în Anexa sa matematică. Raportul anual al actuarului este, prin urmare, un element indispensabil al oricărui fond de pensii. Acesta garantează că fondurile care se acumulează vor face posibilă îndeplinirea obligațiilor convenite. Şi, prin propria sa natură profesională, este singurul element tehnic care intervine în planul de pensii şi care poate dovedi că planul îşi va putea îndeplini obiectivele pentru care a fost creat şi că, de aceea, are dreptul la un tratament fiscal avantajos care i se recunoaşte în majoritatea statelor.

Administrarea generală a fondului este realizată de administratorul acestuia. Această administrare se referă nu numai la alegerea actuarilor şi a specialiştilor financiari necesari, ci, mai concret, la recunoaşterea drepturilor (pentru care este necesară achiziția de servicii juridice) la plata pensiilor din contul fondurilor acumulate de plan etc. În acest sens, trebuie semnalat că, în cazul planurilor mici, se întâlnesc adesea administratori de fonduri care utilizează, pentru finanțare, unul dintre instrumentele oferite de companiile de asigurări de viață şi pe care le-am studiat în prima parte a acestei secțiuni. În alte cazuri, este vorba numai de anumite prevederi (pensii de văduvie sau pentru limita de vârstă, pensii de orfan etc.) care se asigură în companii de asigurări, dar nu şi altele. Această tendință este mai clară, mai ales în ceea ce priveşte acele prevederi care țin, în ultimă instanță, de riscul de deces şi este foarte riscant ca ele să fie absorbite numai de fondul de pensii. Totuşi, referitor la fondurile de pensii ale marilor companii, deseori se întâlnesc administratori care nu apelează deloc la companiile de asigurări, plătind beneficiile garantate în plan exclusiv din contul fondurilor care se acumulează.

Cum este şi logic, acest tip de activitate a administratorilor fondului generează o muncă administrativă al cărei cost trebuie să aibă repercusiuni asupra lui. În acest sens, concurența dintre diferitele persoane juridice şi fizice specializate în administrarea fondurilor, precum şi revoluția administrativă pe care au creat-o calculatoarele electronice explică tendința constantă de reducere a cheltuielilor

de administrare. În plus, au apărut recent companii specializate în administrarea fondurilor, care, ocupându-se de administrarea unui număr mare de fonduri, au obținut economii de scală semnificative în ceea ce priveşte administrarea[25].

c) Alegerea instrumentului de finanțare: fonduri de pensii asigurate şi fonduri de pensii administrate în afara companiilor de asigurări de viață

Meritele legate de instrumentele de finanțare asigurate în comparație cu instrumentele de finanțare neasigurate în ceea ce priveşte fondurile de pensii au făcut să curgă râuri de cerneală în literatura de specialitate. Ocazional, dogmatismul a ajuns inclusiv să prevaleze asupra rațiunii; din fericire, mai recent, polemica şi-a mai pierdut din importanță, în special ca o consecință a apariției de noi produse oferite de companiile de asigurări de viață, care practic sunt capabile să ofere un răspuns optim pentru nevoile de flexibilitate atât de apreciate în prezent. Pe de altă parte, chiar planurile de pensii administrate în afara companiilor de asigurări s-au văzut în situația de a recurge la ele pentru a le transfera cel puțin asigurările de deces pe care şi le asumau.

Finanțarea fondurilor de pensii prin intermediul contractelor de asigurări prezintă, ca o caracteristică esențială, faptul că riscurile sunt diluate în portofoliul general al companiei şi îi sunt transferate acesteia conform unei tehnici actuariale care şi-a demonstrat eficiența şi perfecționarea de-a lungul a aproape două secole. În general, se poate spune că, cu cât fondul de pensii este mai mic, cu atât mai mare a fost tendința de a-l include într-o companie de asigurări; riscul pe care l-ar putea produce un deces prematur sau o supraviețuire mai mare decât cea prevăzută este exagerat în aceste cazuri în raport cu suma atinsă de fond, astfel încât este indispensabilă finanțarea acestuia printr-un contract de asigurări. Şi, pe de altă parte, în raport cu fonduri private de pensii de dimensiuni considerabile, în care flexibilitatea este un aspect foarte apreciat, contractele recente de administrare de

[25] Referitor la această temă, se distinge lucrarea lui Dan M. McGill, *Fundaments of Private Pensions*, p. 304-324, citat anterior. Mai concisă, dar la fel de semnificativă este abordarea lui Allen, Melone şi Rosenbloom, în *Pension Planning*, p. 241-256.

depozite, cu garanții mai vaste sau mai restrânse, au reprezentat un răspuns foarte potrivit.

O caracteristică semnalată adesea în sprijinul fondurilor de pensii asigurate constă în faptul că firmele de asigurări de viață gestionează un număr foarte mare de polițe şi planuri de pensii, deci sunt obişnuite să utilizeze o serie de procese administrative foarte moderne şi sistematice care folosesc intensiv tehnici informatice şi permit administrarea planurilor în condiții foarte avantajoase din punct de vedere economic.

Susținătorii planurilor de pensii care nu sunt administrate de companii de asigurări subliniază în special flexibilitatea sporită necesară în prezent, în special în raport cu suma şi numărul contribuțiilor pe care le pot plăti companiile în perioade de criză economică. Astfel, s-a argumentat că fondurile autoadministrate permit adaptarea sumei contribuțiilor la situația companiei, reducându-le ritmul în situații încordate şi crescându-l în anii în care profitul companiei este mai mare. Totuşi, trebuie avut în vedere că aspectele care ar putea părea un avantaj pentru unele părți implicate sunt în mod clar un dezavantaj pentru altele, care pot vedea în instrumentele financiare mai flexibile un pericol pentru garanția şi stabilitatea necesare obligațiilor pe care le adaugă treptat fondul. În plus, companiile de asigurări au lansat pe piață contracte ce permit flexibilitatea pe care în prezent o solicită numeroase companii şi în acelaşi timp oferă avantajele serviciului şi administrării proprii sistemului de asigurări.

De asemenea, s-a argumentat că investirea contribuțiilor fondului în afara companiilor de asigurări permite obținerea unei rentabilități sporite. Acest argument a fost utilizat mai ales în perioada „boomului" bursier care a precedat grava criză economică generată de criza petrolului din 1973 şi din cauza căreia încă avem de suferit. Conform acestei opinii, fondurile de pensii s-ar putea investi în mod mai rentabil, în afara companiilor de asigurări, mai ales dacă se iau în considerare marile câştiguri de capital care se pot obține la bursă. Totuşi, după cum vom vedea în subcapitolul V, această opinie a fost discreditată complet. Politica de investiții a unui fond de pensii trebuie să fie definită pe termen lung şi trebuie să fie stabilită pornind de la criterii de prudență, indiferent care este instrumentul concret de finanțare utilizat (printr-o companie de asigurări sau nu). În caz contrar, ar însemna să se pună în pericol posibilitatea ca activele

financiare cumpărate cu fondul să poată face față obligațiilor deja convenite. De aceea, se poate spune că s-a generalizat tendința de a realiza investiții în instrumente care, deşi nu aduc cele mai mari rentabilități sau posibilități de revalorizare, sunt totuşi mai sigure pe termen lung.

Din toate aceste motive, putem concluziona cu uşurință că, în prezent, problema nu se pune în termeni de opoziție între instrumentele de finanțare oferite de companiile de asigurări şi instrumentele de finanțare gestionate în afara acestora. Şi unele, şi altele lasă loc unei mari varietăți de posibilități şi contracte, care oferă diferite combinații de siguranță şi rentabilitate. Prin urmare, problematica se reduce la analiza realistă din partea companiei a tipului de contract care îi satisface cât mai bine nevoile, căutând ulterior acel instrument de finanțare (cu asigurare sau nu), care este capabil să răspundă acestor nevoi, oferind un serviciu cât mai bun la un cost cât mai mic.

De aceea, propunem aplicarea, în domeniul fondurilor de pensii, a aceluiaşi principiu de liberă concurență care a dat rezultate atât de bune în alte sectoare ale pieței. Numai astfel, instituțiile (companii de asigurări sau nu) cele mai eficiente vor putea să ofere serviciul cel mai potrivit pe piață, precum şi produse noi şi perfecționate care să satisfacă această mare varietate de nevoi în constantă schimbare şi evoluție, tipică acestor vremuri.

V. PROBLEMATICA INVESTIRII FONDURILOR PRIVATE DE PENSII

În acest subcapitol vom studia, în primul rând, caracteristicile cele mai importante ale fondurilor private de pensii, cu referire la investiții. Pe baza acestor caracteristici, se vor analiza avantajele şi dezavantajele diferitelor tipuri de investiții care s-au utilizat în mod tradițional pentru fondurile de pensii. În final, se va analiza nevoia de a elabora o politică de investiții, compatibilă cu obiectivele şi natura actuarială a planului.

a) Caracteristici ale planurilor de pensii private

Planurile de pensii presupun obligații permanente pe termen lung. Este evident că toate planurile de pensii garantează angajaților plata

unei pensii pentru limită de vârstă în momentul în care ei au ieşit la pensie, adică s-au retras din companie şi au încetat activitatea. Dat fiind faptul că mulți dintre angajații afiliați planului pot fi relativ tineri (între 20 şi 40 de ani), în multe dintre cazuri este nevoie să treacă perioade de 30 sau chiar 40 de ani înainte ca aceştia să se pensioneze şi sa aibă dreptul la beneficiile menționate.

Pe de altă parte, în ceea ce priveşte angajații deja pensionați, plata pensiilor aferente se realizează, de obicei, în egală măsură pe o perioadă de timp îndelungată, care, în mod normal, poate dura între 15 şi 20 de ani. Din această cauză, şi chiar în raport cu planurile de pensii care nu includ angajați tineri, ar putea trece între 40 şi 50 de ani înainte ca ultima pensie să fie plătită ultimului supraviețuitor al planului. Cu planurile de pensii din realitate, la care aderă noi angajați, care pe termen lung compensează pensionarea celor care ajung la vârsta retragerii, caracterul permanent al pensiilor private devine evident. Prin urmare, putem concluziona că toate planurile de pensii presupun existența unor obligații pe termen foarte lung şi, în multe cazuri, permanente.

O altă caracteristică a planurilor de pensii o reprezintă limitarea care, în mod normal, se aplică asupra dreptului de proprietate a fondurilor acumulate în cadrul planului şi în raport cu compania care l-a constituit.

Aceasta nu înseamnă totuşi că firma susținătoare a planului va pierde toate drepturile cu privire la dispozițiile asupra fondului. Foarte des, susținătorii planului îşi păstrează dreptul de a transfera fondurile de la o instituție financiară la alta. În plus, în multe cazuri, nu se consideră adecvată transferarea către părți terțe a administrării fondului de pensii, astfel încât, compania care l-a stabilit intervine în mod direct atunci când se decide în ce tip de investiții se va materializa fondul alcătuit prin planul de pensii.

O a treia caracteristică importantă în raport cu investirea fondurilor de pensii constă în necesitățile reduse de lichidități pe care le prezintă de obicei. Astfel, orice fond de pensii are o serie de venituri (contribuțiile companiei şi randamentele financiare ale investițiilor) care sunt îndeajuns de previzibile de la un an la altul. Pe de altă parte, în raport cu ieşirile sau cheltuielile fondului, acestea sunt, în mare măsură, previzibile, pe baza estimărilor ce trebuie realizate de către actuar pentru a calcula contribuțiile ce trebuie efectuate de compania contractantă. Desigur, cheltuielile la care se supune fondul sunt pre-

vizibile cu o mai mică exactitate decât veniturile financiare ale acestuia. Cu toate acestea, se poate aştepta ca în cursul unei perioade de timp îndeajuns de mare, aceste cheltuieli să corespundă îndeaproape cu estimările realizate de către actuar, mai ales dacă acestea se modifică, atunci când experiența planului dictează astfel.

O altă caracteristică a planurilor de pensii o reprezintă faptul că acestea tind să crească în mod constant de-a lungul timpului. Acest lucru înseamnă că sunt foarte puțini cei care au atins punctul în care veniturile (contribuții şi randamente financiare) se echilibrează cu cheltuielile (pensii plătite către beneficiari). Sunt foarte puține fondurile de pensii care au atins „etapa de maturitate" şi, prin urmare, în cea mai mare parte a acestora există un flux continuu de numerar disponibil pentru investiții. Acest aspect este important din moment ce permite schimbarea strategiei de investiție a fondului, modificând proporția în care se găsesc diferitele tipuri de investiții, pur şi simplu investind noile venituri în maniera dorită, fără să afecteze proporția între diferitele investiții deja realizate în cadrul fondului. Flexibilitatea obținută în portofoliul fondului de investiții este, în acest fel, relativ mare.

În ciuda faptului că, în general, suma fondurilor va tinde mereu să crească, este necesar să se facă o mențiune importantă, şi anume că, în numeroase ocazii şi datorită violentelor fluctuații economice, uneori se pot produce situații de dificultate financiară pentru un fond de pensii. Astfel, în etapele de recesiune de obicei se diminuează contribuțiile realizate de către companii în fondurile de pensii, din moment ce acestea se găsesc într-o situație economică mai grea. Acestui efect i se adaugă creşterea cheltuielilor, care, de multe ori, se produce în acest tip de situații economice, ca o consecință a pensionărilor anticipate, a cheltuielilor de invaliditate sau a simplelor pensionări ale unor grupuri. În plus, tabloul este completat de o tendință, observată în aceste situații, de a se reduce considerabil valoarea de piață a titlurilor financiare şi a valorilor reale în care sunt investite, de obicei, fondurile de pensii. Aceste situații recomandă, după cum vom vedea ulterior, stabilirea unor rezerve de siguranță pentru toate planurile de pensii, pentru asigurarea solvenței acestora în etape de depresiune economică.

Trebuie semnalat impactul avantajelor fiscale care se acordă fondurilor de pensii în acele țări în care aceste fonduri au fost reglementate în mod rațional. Astfel, se întâlnesc adesea scutiri fiscale în ce priveşte veniturile financiare provenite din investițiile fondului,

cum ar fi plusvalori sau simple câştiguri de capital, provenite din revalorizările valorilor de piață aferente. Acesta este un aspect important, mai ales în vederea acelor investiții care, în mod normal, sunt lansate pe piață cu o rată mai redusă a rentabilității financiare, dar cu avantaje de natură fiscală, şi care nu ar fi relevante în ceea ce priveşte investiția fondurilor unui plan de pensii, având în vedere tratamentul fiscal privilegiat al acestuia.

În cele din urmă, s-a observat că beneficiile unui plan de pensii tind, în general, să crească odată cu indicele costului de trai. Fenomenul este mereu acelaşi în ceea ce priveşte actualizarea beneficiilor angajate înainte de pensionare (dacă formula aleasă pentru calculul pensiei se bazează, într-o formă sau alta, pe salariile finale). Cât despre pensiile în curs de plată, există o tendință tot mai mare de a le revaloriza în măsura în care o permit câştigurile actuariale şi posibilitățile financiare ale fondului. Din toate aceste cauze, cum costul revalorizării pensiilor va trebui finanțat, în ultimă instanță, fie prin contribuții mai mari din partea companiei, fie prin venituri financiare mai mari, este clar că investiția fondurilor planului de pensii va trebui realizată, în condiții egale, în aşa fel încât să permită, în măsura în care este posibil, revalorizarea pensiilor începând din momentul în care se inițiază plata acestora.

b) Diferite tipuri de investiții potrivite pentru fonduri

În conformitate cu analiza din subcapitolul anterior, putem concluziona că tipurile de investiții potrivite fondurilor unui plan de pensii trebuie să întrunească următoarele caracteristici:

a. Să fie, într-un fel sau altul, lichidabile. Cu toate acestea, din cauză că, în general, fondurile de pensii au puține necesități de numerar, o lichiditate imediată a investițiilor nu este strict necesară;

b. Să ofere, pe termen lung, un înalt grad de siguranță în ceea ce priveşte valoarea capitalului şi a randamentului financiar. Datorită nevoilor reduse de lichidități, fluctuațiile pe termen scurt ale valorilor de capital şi ale veniturilor financiare nu sunt foarte importante. Cu toate acestea, pe termen lung, investițiile trebuie sa fie de aşa natură încât să ofere o rentabilitate sigură şi previzibilă;

c. Să asigure o stabilitate cât mai mare în ceea ce priveşte puterea de cumpărare a sumelor investite, şi să fie compatibil cu siguranța necesară care trebuie să caracterizeze investițiile unui plan de pensii.

Având în vedere aceste trei cerințe şi caracteristici studiate în primul subcapitol, principalele investiții în care s-au materializat fondurile provenite din planurile de pensii au fost, prin tradiție, următoarele:

a) Titluri de rentă fixă publice şi private.
b) Titluri de rentă variabilă.
c) Bunuri imobiliare.
d) Titluri pe termen scurt, reprezentând numerar şi alte instrumente ale pieței monetare.

În tabelul anexat pe pagina următoare prezentăm un studiu comparativ al acestor diferite tipuri de investiții în ceea ce priveşte lichiditatea, gradul de siguranță a valorii de capital şi rentabilitatea financiară. În continuare, vom analiza mai detaliat o serie de aspecte relevante care nu se regăsesc enumerate în tabelul amintit.

1. Titluri de rentă fixă şi titluri de rentă variabilă

Trebuie remarcat faptul că, de departe, cea mai mare parte a investițiilor fondurilor de pensii la nivel mondial este constituită din acțiuni şi obligațiuni. Totuşi, şi ca o consecință a actualei recesiuni economice, se acordă o atenție sporită investițiilor în bunuri imobiliare.

În mod tradițional, se considera că titlurile de rentă variabilă constituiau o investiție mai potrivită pentru fondurile planurilor de pensii. Se susținea că rentabilitatea financiară provenită din acțiuni depăşea în mod semnificativ rentabilitatea financiară a titlurilor de rentă fixă, de-a lungul unei perioade de timp suficient de lungi. În egală măsură, se argumenta că acțiunile constituiau un tip de investiție mai uşor de apărat de devalorizările monetare. Cu toate acestea, experiențele recente au pus la îndoială toate aceste reguli practice. Concret, diferite studii de teorie economică au demonstrat că titlurile de rentă variabilă oferă o apărare împotriva inflației numai în primele etape de expansiune ale ciclului economic. Astfel, odată ce s-a intrat în procesul de recesiune economică, ratele dobânzii de pe piață cresc necontrolat, producându-se o devalorizare generalizată a titlurilor de rentă variabilă, a căror valoare pe piață, în termeni reali, de multe ori se reduce la doar o parte din ce aveau la începutul fazei de expansiune a ciclului[26].

[26] În acest sens, trebuie evidențiată valoarea explicativă a „Teoriei austriece a ciclului economic", dezvoltată de F.A. Hayek în *Prices and Production* şi în *Profits, Interest*

COMPARAȚIE A CELOR MAI UTILIZATE TIPURI DE INVESTIȚII PENTRU FONDURILE DE PENSII

Tip	*Lichiditate*	*Siguranța valorii capitalului*	*Siguranța rentabilității*	*Menținerea valorii reale cu inflația*
1. Obligațiuni pe termen lung, titluri ipotecare şi alte titluri de rentă fixă	Variabilă. Titlurile de datorie publică şi obligațiunile de primă categorie sunt relativ lichidabile.	Variabilă, în special în perioadele de mari oscilații în ratele dobânzilor.	Bună, atât în relație cu suma, cât şi cu previzibilitatea şi garanția.	Oarecare siguranță, în special, dacă randamentul implicit al obligațiunilor reflectă expectative corecte privind inflația.
2. Titluri de rentă variabilă, acțiuni	Mare, în ceea ce priveşte acțiunile de primă clasă.	Inferioară celei a obligațiunilor, din moment ce elementul de risc este mult mai mare.	Oarecare siguranță, chiar şi atunci când dividendele, datorită caracterului rezidual, sunt mult mai puțin sigure decât dobânzile obligațiunilor.	Variabil. Din punct de vedere istoric, s-au comportat mai bine decât obligațiunile pe termen scurt.
3. Investiții imobiliare	Lichiditate scăzută, în special în perioade de recesiune.	O bună siguranță a valorii capitalului. Din punct de vedere istoric, investiția imobiliară s-a bucurat de o relativă stabilitate.	Oarecare siguranță a rentabilității, totuşi, din nou, inferioară celei a titlurilor de rentă fixă.	Bună. Din punct de vedere istoric, investițiile imobiliare s-au apărat bine împotriva inflației, producându-se plusvaloare care chiar o depăşeşte. Plusvaloarea a survenit în urma costului tot mai mare al mâinii de lucru şi a relativei lipse de terenuri.
4. Titluri pe termen foarte scurt, bonuri de trezorerie şi alte instrumente ale pieței monetare (bilete la ordin de trezorerie, ale companiilor etc.)	Foarte bună.	Siguranță mare a valorii capitalului, dat fiind că valorile nu oscilează în mod semnificativ.	Bună.	Variabilă. Este discutabil dacă posesia constantă a acestui tip de titluri este un sistem bun de protecție împotriva inflației, în raport cu Obligațiunile a căror rentabilitate să răspundă expectativelor corecte ale inflației pe termen lung.

Titlurile de rentă fixă, la rândul lor, au avantajul că garantează valoarea capitalului investiției, chiar dacă, din punct de vedere istoric, rentabilitatea lor financiară s-a situat de multe ori sub rentabilitatea reală care se putea obține pe piață (în special, în raport cu obligațiunile pe o perioadă de timp foarte lungă şi în timpul perioadelor cu inflație ridicată). De aici, tendința spre investiția în titluri de rentă fixă, a căror scadență se produce pe perioade de timp mai scurte. Investițiile în obligațiuni cu un termen de amortizare între cinci şi zece ani au devenit baza investițiilor fondurilor provenite din planuri de pensii, în conformitate cu metoda „banilor noi", care a fost deja prezentată în subcapitolul IV. Totuşi, trebuie semnalat că niciun titlu de rentă fixă nu reprezintă o apărare sigură contra inflației în ceea ce priveşte valoarea de piață. Numai un titlu de rentă fixă a cărui rentabilitate ar fi indexată în conformitate cu inflația ar putea fi considerat optim din punctul de vedere al investiției fondurilor unui plan de pensii. Doar statul ar putea emite acest tip de titluri, iar până acum, s-a arătat foarte reticent în a o face[27].

În ceea ce priveşte titlurile de rentă fixă emise de către instituții private, trebuie semnalat că sunt foarte variate (titluri ipotecare, obligațiuni emise de către companii comerciale etc.). Cea mai importantă caracteristică a acestui tip de titluri este că au un risc mai mare decât titlul de datorie publică emis de stat, motiv pentru care oferă o rentabilitate mai bună. Trebuie menționat că, în unele state, emiterea de obligațiuni de către entitățile private nu are loc la volumul necesar pentru a satisface nevoile de investiții ale fondurilor de pensii. În consecință, se recurge, în special, la investițiile în titlurile de rentă fixă emise de stat.

2. *Bunuri imobiliare*

În ceea ce priveşte investiția unei părți a fondurilor planurilor de pensii în bunuri imobiliare, trebuie menționat că, până acum, aceasta nu a avut importanță, mai ales, din cauza lipsei de experiență în

[27] Emiterea acestor „Titluri speciale indexate" deja a fost susținută în Spania acum peste 20 de ani, de către Jesús Huerta Peña în lucrarea sa, *Estudio sobre las pensiones de vejez y supervivencia*, publicată de către autor în 1960, p. 31 şi urm. Mai recent, vezi R.D. Mann, „Index Linked Bonds: Snare and Delusion", *Journal of Economic Affairs,* I.E.A., Londra, octombrie 1982.

administrarea acestui tip de bunuri, precum şi a dificultății de a le converti rapid în lichidități, dacă este nevoie. Cu toate acestea, recent, a început să se acorde o importanță mai mare acestui tip de investiții, în special deoarece se consideră că investiția în bunuri reale poate genera o diversificare treptată a fondurilor planului de pensii, foarte favorabilă pe termen lung. În plus, se mai consideră că investițiile în bunuri imobiliare constituie un mijloc foarte potrivit de a menține valoarea reală a investițiilor în acestea şi ideea că bunurile imobiliare se revalorizează în fiecare an este foarte generalizată, cel puțin, la nivelul indicelui mediu de inflație.

Totuşi, investițiile în bunuri imobiliare rămân o problemă pentru fondurile de pensii. Pe de o parte, dimensiunea „unității de investiții" este, de multe ori, prea mare pentru a se putea investi doar o parte a fondului în aceasta, dacă investiția nu este realizată de o companie de asigurări sau printr-un fond de investiții imobiliare. Pe de altă parte, există complicații suplimentare: proprietatea imobilă existentă pe piață este foarte variată şi, în realitate, s-ar putea spune că nu există două proprietăți identice. În plus, bunurile imobiliare sunt supuse unor puternice influențe imprevizibile, de natură locală (evoluția oraşelor, planul urbanistic al acestora) sau națională (o lege de control al rentelor ar putea pune în real pericol rentabilitatea financiară a unei investiții în bunuri de natură imobiliară). În cele din urmă, bunurile reale sunt mult mai greu de vândut şi cumpărat, piața lor este mai complexă. Aşadar, o eroare în ceea ce priveşte transmiterea bunurilor imobiliare ar putea atrage consecințe financiare extrem de nefaste pentru fondul de pensii[28].

c) Definirea unei politici de investiții pentru fond

Este limpede că, în ultimă instanță, definirea unei politici adecvate de investiții pentru fond depinde de compania care a constituit planul de pensii. Această companie poate să fi decis să-şi finanțeze planul de pensii prin intermediul unei companii de asigurări. În acest caz, compania de asigurări va fi cea care va trebui să rezolve problema

[28] Aceste şi alte considerații se pot vedea în lucrarea lui J.G. Gay „Developments in Investment Policy during the last Decade", publicată de *Journal of the Institute of Actuaries,* vol. 85, p. 370.

investițiilor fondurilor povenite din planul de pensii, în conformitate cu obiectivele acestuia, legislația în vigoare referitoare la asigurări, caracteristicile tipice ale unui plan de pensii şi diferitele tipuri de investiții studiate în subcapitolul anterior. De asemenea, este posibil ca fondul să fie gestionat de un fideicomis, care să fi delegat total sau parțial funcțiile de investiție unei bănci sau altei instituții de natură financiară.

Oricare ar fi cel care, în ultimă instanță, ia deciziile în ceea ce priveşte fondul de investiții, este clar că obiectivul esențial se poate defini astfel: obținerea unei rentabilități financiare maxime compatibile cu un grad de risc conservator. Ce se înțelege prin „grad de risc conservator" variază, desigur, de la o companie la alta şi se va manifesta, printre altele, prin sistemul de finanțare a planului de pensii ales (de exemplu, utilizând sau nu o companie de asigurări). Cu toate acestea, specialiştii în investițiile fondurilor de pensii ştiu deja că intervalele de risc în care se poate mişca investiția unui plan de pensii, sunt, în general, destul de conservatoare. Aşa cum viitorul celei mai mari părți a investițiilor este în mare măsură nesigur în ceea ce priveşte rentabilitatea financiară şi menținerea valorii capitalului aferent, valoarea pensiilor care se garantează treptat membrilor planului este complet sigură şi clară. Astfel, ar fi tragic să se ajungă în perioada de plată a pensiilor garantate şi să nu existe mijloacele financiare necesare în acest sens, ca o consecință a pierderilor produse de investițiile fondului. Aşadar, se consideră că este preferabilă sacrificarea unei părți semnificative a potențialelor venituri financiare în scopul obținerii unei mai mari siguranțe în investiții.

Deciziile care ar trebui luate concret în momentul definirii unei politici strategice de investiții pentru un fond de pensii, ar însemna să se răspundă corespunzător la următoarele întrebări:

a) Ce proporție din fond se va investi în titluri de rentă fixă şi cât se va investi în titluri de rentă variabilă şi bunuri imobiliare?
b) Câte din titlurile de rentă fixă vor fi emise de guvern şi câte vor fi emise de companii private?
c) Ce perioadă se va alege pentru amortizarea titlurilor de rentă fixă?
d) În ceea ce priveşte investiția în bunuri reale, a câta parte din aceasta va fi destinată achiziției terenurilor? A câta parte din

aceasta va fi destinată achiziţiei apartamentelor şi clădirilor? A câta parte din aceasta va fi destinată participărilor la fondurile de investiţii imobiliare şi titluri ipotecare?

e) Ce tipuri de titluri de rentă variabilă vor trebui cumpărate?

f) Care din sectoarele economiei vor trebui evitate?

g) În ce moment vor trebui realizate achiziţiile necesare?

Atunci când se alege răspunsul la toate aceste întrebări, trebuie luaţi în considerare factorii de risc implicaţi – concret, posibilitatea necesităţii vinderii neaşteptate a unei părţi a investiţiilor fondului pentru a se putea onora plăţile derivate din planul de pensii. Un alt factor de risc este posibilul impact al inflaţiei, care reduce valoarea capitalului de investiţii şi în acelaşi timp aplică o presiune în direcţia creşterii beneficiilor garantate angajaţilor. De asemenea, trebuie menţionată posibilitatea ca firma susţinătoare a planului de pensii să se poată afla în dificultate financiară şi să nu poată aloca în continuare contribuţiile financiare pe care fondul de pensii le cere. În cele din urmă, trebuie semnalate condiţiile generale ale economiei. Acestea pot genera scăderi semnificative ale valorilor la bursă pe perioade de timp mai mult sau mai puţin prelungite.

Pe baza acestor factori de risc şi a circumstanţelor specifice planului de pensii şi companiei susţinătoare, va trebui să se decidă suma necesară pentru rezerva de siguranţă cu care va trebui dotat fondul. Această „rezervă de siguranţă" va fi alcătuită de un procent semnificativ din investiţiile fondului, investit în titluri de rentă fixă, care sunt uşor de lichidat, cu garanţie foarte bună şi o perioadă de maturizare nu foarte mare. Motivul existenţei acestei rezerve este necesitatea de a dota fondul cu o investiţie uşor de lichidat şi a cărei valoare a capitalului să nu sufere mari fluctuaţii. Doar în acest fel se va putea face faţă creşterilor neprevăzute ale cheltuielilor derivate din fond, fără a fi nevoie de lichidarea mai riscantă a altor investiţii ale planului[29].

[29] În ceea ce priveşte subiectul rezervei de siguranţă, trebuie remarcată Prima Directivă a Consiliului Comunităţii Economice Europene din 5 martie 1979 care se referă, printre altele, la „operaţiunile de administrare a fondurilor colective de pensii, adică operaţiunile care, pentru compania implicată, reprezintă administrarea investiţiilor şi, în special, activele care reprezintă rezervele organismelor care să faciliteze prestaţii în caz de deces, de supravieţuire, de

În ceea ce priveşte procentul de investiție în titluri de rentă variabilă, este esențială utilizarea tehnicilor moderne ale teoriei „portofoliilor de valori mobiliare" („portfolio analysis", în terminologia anglo-saxonă). Aceste tehnici permit o apreciere eficientă a riscului inerent diferitelor combinații de valori mobiliare, permițând o diversificare a portofoliului compatibil cu gradele de risc alese anterior ca fiind adecvate[30]. În ultimul rând, vor trebui luate în calcul preferințele şi nevoile privind investirea acelor valori care sunt cele mai susceptibile de a oferi o protecție împotriva inflației viitoare aşteptate[31].

VI. PLANURILE PRIVATE DE PENSII ÎN LUME

Prezentul subcapitol este eminamente descriptiv. Aici, ne propunem să analizăm situația pensiilor private în acele țări în care s-a atins un nivel de dezvoltare demn de a fi luat în seamă. Pentru a efectua această analiză, am luat în considerare patru mari zone geografice distincte: America de Nord, America Latină, Europa şi Asia (zona dezvoltată). În fiecare zonă, alegem situația țărilor mai relevante în ceea ce priveşte planurile private de pensii.

---

reducere sau încetare a activităților". Această directivă stabileşte obligativitatea de a dispune, pe lângă rezervele tehnice, inclusiv cele matematice, suficiente pentru a face față angajamentelor convenite, de o rezervă complementară, numită marja de solvență, reprezentată de patrimoniul liber şi de elemente implicite de patrimoniu, pentru a face față riscurilor de exploatare. Art. 19 din directivă prevede ca, dacă entitatea care administrează fondul îşi asumă riscul de a investi, marja de solvență cerută să depăşească 4% din rezerva matematică, iar dacă nu, doar 1%.

[30] Fundamentele teoretice ale teoriei analizei portofoliilor de valori mobiliare au fost dezvoltate de William Sharpe, la Stanford, California (SUA). Lucrarea de pionierat „Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk", publicată în *Journal of Finance* în septembrie 1964, p. 425-42, merită o atenție specială. Pentru o analiză succintă şi clară a teoriei „Capital Asset Pricing Model", merită o atenție specială lucrarea lui James van Horne *Financial Management and Policy*, publicată de Prentice Hall în 1980, p. 59-71.

[31] A se consulta lucrarea actuarului George M. Lingua „Asset Management", în *Transactions of the Society of Actuaries*, XXIV, B62/B63.

a) Situația planurilor de pensii în America de Nord

America de Nord constituie o zonă foarte omogenă în ceea ce priveşte planurile private de pensii. Motivul pentru acest fenomen se află, mai presus de orice, în uriaşa dezvoltare a planurilor de pensii în Statele Unite, precum şi în strânsele relații economice şi culturale existente între Statele Unite şi Canada. Vom analiza în detaliu cazul Statelor Unite pentru ca, mai apoi, să rezumăm situația Canadei.

1. Statele Unite ale Americii[32]

Statele Unite sunt cel mai important stat în ceea ce priveşte planurile de pensii private. Încă din 1875, American Express Company a stabilit primul plan privat de pensii în interesul propriilor angajați. Cinci ani mai târziu, în 1880, compania feroviară Baltimore & Ohio a urmat exemplul celor de la American Express. Primul contract de asigurări de rente amânate pentru finanțarea unui plan de pensii a intrat în vigoare în 1921, lansat de Metropolitan Life Insurance Company, pentru ca trei ani mai târziu, în 1924, să fie lansat pe piață un produs foarte asemănător de către Equitable Life Assurance Society.

De-a lungul următorilor 50 de ani, planurile private de pensii au suferit o creştere spectaculoasă şi neîntreruptă în Statele Unite. În 1929 erau în vigoare 397 de planuri private de pensii, care acopereau aproximativ 10% din angajații ce nu proveneau din sectorul primar. În următorii 20 de ani, planurile de pensii private şi-au extins acoperirea la 25% din populația lucrătoare. În prezent, se estimează că 48% din totalul de angajați sunt acoperiți de planurile private de pensii. În Statele Unite, astăzi, se consideră că elaborarea şi menținerea unui plan privat de pensii este un aspect esențial în orice companie: planul privat de pensii se consideră un instrument necesar pentru menținerea competitivității pe piață, şi care are o importanță

[32] Referitor la situația planurilor private de pensii în Statele Unite, consultați excelentul articol al lui Dallas L. Salisbury intitulat „The Private Pension System in the United States", apărut în numărul din septembrie 1982 al revistei *Benefits International*. De asemenea, relevant este şi articolul lui Carl R. Bede intitulat „Design Constraints of ERISA", publicat de Education and Examination Committee of the Society of Actuaries, Chicago, 1980. Ca un caz particular, este interesant să se analizeze planul privat de pensii stabilit pentru Ford Motor Company, publicat de Society of Actuaries în 1981.

covârşitoare datorită impactului său în plan social, financiar şi pe piața muncii.

Se estimează că costul planurilor private de pensii în vigoare în Statele Unite depăşeşte 100 de miliarde de dolari anual (adică, mai mult de 15 mii de milioane de pesete anual). Pentru a reglementa dezvoltarea planurilor private de pensii, în 1974 a apărut „Employee Retirement Income Security Act" (Legea de Siguranță a Veniturilor la Pensionare a Angajaților), mai cunoscută sub abrevierea ERISA. În conformitate cu ERISA, orice program care garanta, într-un fel sau altul, pensii pentru limită de vârstă, era considerat un plan privat de pensii. Concret, au existat trei subgrupe recunoscute de această lege:

- planurile private de pensii, care defineau beneficiul sau pensia şi în cadrul cărora companiile suportau riscul unei rentabilități financiare reduse;
- planurile private de pensii, în cadrul cărora se definea contribuția, dar nu şi beneficiul la pensionare, şi cele în cadrul cărora angajații erau cei care suportau riscul de natură financiară;
- planurile de pensii private individuale, în cadrul cărora angajații realizau contribuțiile individual şi suportau riscul financiar.

ERISA a pretins un set de cerințe foarte stricte, în special în raport cu administrarea şi informarea cu privire la diferitele elemente ale fiecărui plan. Acest lucru a dus la diferite consecințe: în primul rând, a motivat o creştere extraordinară a cheltuielilor de administrare, care, în multe din cazuri, au crescut cu 1000%; în al doilea rând, s-au stabilit o serie de dispoziții în virtutea cărora s-au creat importante responsabilități pentru administratorii planurilor de pensii (şi acest lucru s-a materializat într-o mărire a costurilor administrative). În al treilea rând, a crescut, de asemenea, costul mediu al planului, ca o consecință a reglementării din ERISA a finanțării planurilor, a cerințelor de participare în cadrul acestora etc. În plus, după cum vom comenta în detaliu în subcapitolul VII, s-a creat Pension Benefit Guaranty Corporation. Ca rezultat al acestei legislații, s-a produs o diminuare temporală în ritmul creării de noi planuri de pensii, chiar dacă acelea care s-au menținut în vigoare şi-au îmbunătățit mult finanțarea, siguranța şi solvența.

Cât despre proiectarea planurilor de pensii, aceasta era foarte variată până în 1974. Începând cu intrarea în vigoare a legii ERISA, proiectarea diferitelor planuri de pensii a devenit foarte asemănătoare.

Conform ERISA, de exemplu, oricine are dreptul să participe la planul de pensii dacă şi numai dacă are mai mult de 25 de ani şi este angajatul companiei de mai mult de un an, sau are mai mult de 1000 de ore lucrate calculate anual. În ceea ce priveşte eventualul drept al angajaților de a le fi alocate contribuțiile sau rezervele matematice ale fondului, ERISA le recunoaşte în totalitatea lor, atâta timp cât şi-au desfăşurat activitatea cel puțin 10 ani pentru compania susținătoare a planului. Există alt sistem de alocare, de natură opțională, pe baza căruia se recunoaşte 25% din rezerve sau contribuții după ce vor fi trecut cinci ani de activitate, recunoscându-se un procent suplimentar de 5% pentru fiecare din următorii cinci ani, şi crescând la 10% între al zecelea şi al cincisprezecelea an (prin urmare, s-ar ajunge la a avea dreptul la 100% din rezerve sau contribuții după cincisprezece ani de activitate pentru companie). A treia alternativă în acest sens este de a-i recunoaşte angajatului 50% din rezerve sau contribuții când vârsta acestuia plus anii de activitate prestată însumează 45, sau când s-au încheiat cel puțin 10 ani de activitate pentru compania contractantă, adăugându-se 10% pentru fiecare an suplimentar de lucru; astfel încât, angajatul are dreptul la 100% din rezerve şi contribuții după un maximum de cincisprezece ani.

Vârsta de pensionare stabilită este cea de 65 de ani, chiar dacă sunt permise pensionări anticipate. Alt aspect al planurilor private de pensii din Statele Unite este combinarea mai multor sisteme în cadrul aceleiaşi companii. Aşadar, de pildă, un plan în care se defineşte beneficiul de pensionare şi altul în care se defineşte contribuția cu caracter complementar al celui anterior. Din cele mai importante 50 de companii din America de Nord, 38 aveau acest tip de plan mixt.

Planurile private de pensii oferă, în Statele Unite, un set relativ variat de beneficii: pensionare normală sau anticipată, pensii de invaliditate şi beneficii complementare (pensii de văduvie înainte şi după pensionare şi pensii de orfan). Astfel, în 1979 planurile private de pensii din Statele Unite plăteau un tip de beneficiu (pensie pentru limită de vârstă, de văduvie, de invaliditate etc.) la peste 14 milioane de persoane şi cu un cost anual de 60 miliarde de dolari.

În ceea ce priveşte instrumentele financiare, se estimează că planurile private de pensii acoperă aproximativ 50 de milioane de lucrători în Statele Unite. Dintre aceştia, 27,5 milioane sunt acoperiți de planuri de pensii finanțate prin companii de asigurări de viață.

Cele două tipuri mai generalizate de planuri private de pensii sunt cele în cadrul cărora se defineşte beneficiul de pensionare şi cele în cadrul cărora se defineşte contribuția.

În cadrul planurilor în care se defineşte pensia, cele mai comune sunt acelea în care formula pentru determinarea pensiei pentru limita de vârstă se bazează fie pe o sumă specifică de dolari pentru fiecare an de lucru, fie pe o funcție a salariului final.

Planurile în care se definesc contribuțiile sunt de diverse tipuri. Astfel, se poate distinge cazul în care contribuțiile anuale la plan sunt determinate în funcție de beneficiul pe care îl obține în fiecare an compania susținătoare. Altă categorie a acestui tip de planuri este aceea în care angajații contribuie în mod voluntar cu un procent (de regulă, între 2% şi 6%) din veniturile lunare. În acest caz, este normal ca şi firma să realizeze contribuții la plan, de regulă de aproximativ 50% (uneori, un procent superior) din totalul contribuțiilor realizate de către angajați. În ultimul rând, trebuie menționate acele cazuri în care compania contribuie la planul de pensii printr-un aport anual cu acțiuni ale propriei companii. Aceste acțiuni sunt alocate ulterior în conturi individuale fiecăruia din participanții la plan („Employee Stock Ownership Plans" – ESOPs - şi „Tax Reduction Act Stock Ownership Plans" – TRASOPs).

În general, legea ERISA a facilitat încasarea pensiilor de către angajați; în plus, a facilitat mobilitatea angajaților şi a luat în considerare faptul că planurile private de pensii nu îi pot acoperi pe toți lucrătorii. Astfel, ERISA a exclus din reglementarea sa angajații tineri şi lucrătorii cu jumătate de normă care nu îşi desfăşoară activitatea în mod permanent în cadrul companiei susținătoare. Totuşi, s-au luat în considerare nevoile speciale ale lucrătorilor independenți, creându-se nişte conturi individuale de pensionare, care se numesc „HR-10 Keogh Plans" şi care permit lucrătorilor independenți acumularea unor active financiare pentru a fi susținuți la pensie în condiții foarte favorabile. Acest obiectiv a fost facilitat ulterior chiar mai mult odată cu apariția „Individual Retirement Accounts" (IRAs).

ERISA stipulează şi o serie de cerinţe în ceea ce priveşte finanţarea planului de pensii; concret, legea cere ca pensiile să se finanţeze pe măsură ce acestea se angajează, precum şi să se amortizeze obligaţiile actuariale nefinanţate. Aceste obligaţii fără finanţare apar, de obicei, ca o consecinţă a modificărilor în cadrul planului sau ca rezultat al atribuirii unui caracter retroactiv beneficiilor acestuia. Conform ERISA, amortizarea obligaţiilor actuariale care încă nu s-au finanţat trebuie realizată pe o perioadă de 30 de ani şi în ceea ce priveşte pierderile financiare, ele trebuie să se amortizeze în decurs de 15 ani.

Mai mult, există reglementări destul de exigente referitoare la informaţia care trebuie pusă la dispoziţie în raport cu planurile de pensii. Astfel, conform opiniilor 28 şi 26 din Accounting Principles Board, este nevoie ca obligaţiile planurilor private de pensii în care se defineşte beneficiul sau pensia, precum şi activele financiare aferente acumulate de acestea, trebuie calculate conform unei metode actuariale de evaluare a costului, fiind necesară includerea informaţiei corespunzătoare în notele de subsol, în bilanţurile şi rapoartele pe care companiile le prezintă acţionarilor lor.

În ceea ce priveşte investiţia în active financiare, se estimează că în 1981, totalul activelor financiare ale planurilor private de pensii din Statele Unite depăşea 520 de miliarde de dolari. Un număr de 5200 de planuri private de pensii cuprindeau mai mult de 1000 de participanţi, majoritatea lor fiind finanţate în proporţie de 90%. Cât despre planurile de pensii mai mici, situaţia este chiar mai solventă din moment ce majoritatea acestora sunt finanţate în proporţie de 100% (adică, fără nicio obligaţie actuarială suplimentară în curs de finanţare). În plus, şi ca o consecinţă a fluxului de fonduri pe care îl implica dezvoltarea planurilor private de pensii s-au produs schimbări importante pe piaţa financiară a Statelor Unite. Astfel, de exemplu, au continuat să apară noi produse pentru a satisface nevoile planurilor de pensii: obligaţiuni cu cupon zero, fonduri de investiţii pe piaţa banilor, instrumente ipotecare mai dezvoltate etc.

Dovadă a importanţei pe care au dobândit-o planurile private de pensii ca instrumente de finanţare pe piaţa financiară a Statelor Unite este că acestea au 4% din totalul titlurilor de rentă fixă care au fost emise de Stat, peste 24% din totalul obligaţiunilor emise de companiile industriale şi comerciale, 12,4% din titlurile de rentă

variabilă sau acțiuni ale aceloraşi companii şi 3% din ipotecile valabile pe piață.

În raport cu cerințele elementare, pentru ca un plan privat de pensii să fie considerat „calificat" din punctul de vedere al ERISA legat de dispozițiile fiscale din Statele Unite, trebuie, în primul rând, ca planul de pensii să se materializeze într-un document scris; în al doilea rând, sa aibă un caracter permanent, adică, o valabilitate pe o durată nedeterminată; în al treilea rând, ca activele planului să fie „segregate", şi anume, să fie separate de celelalte active ale companiei care a constituit planul; în al patrulea rând, planul nu trebuie să discrimineze un anumit număr de angajați ai companiei; în ultimul rând, trebuie să definească în mod obiectiv beneficiile sau contribuțiile care se vor acorda planului.

Prin urmare, se poate conchide că, începând cu intrarea în vigoare a ERISA în 1974, s-a făcut un important pas înainte în ceea ce priveşte creşterea solvenței şi sporirea garanțiilor planurilor private de pensii care deja existau în Statele Unite, în special a celor finanțate de companiile de asigurări. În continuare, referitor la planurile private de pensii asigurate de companii de asigurări de viață, ele au funcționat întotdeauna cu o solvență absolută (a se vedea comentariile pe care le facem în privința diferitelor instrumente de finanțare în subcapitolul IV).

2. Cazul Canadei [33]

Poate că particularitatea cea mai importantă referitor la planurile private de pensii din Canada este că acestea sunt supuse unei reglementări cu caracter provincial. Astfel, prima lege a planurilor private de pensii a apărut pe 1 ianuarie 1965, în Ontario. În anul următor, a apărut altă dispoziție asemănătoare în provincia Quebec; în 1967, au fost reglementate în provincia Alberta; în 1969, în Saskatchewan; în 1970, în Manitoba şi, în cele din urmă, în 1976, în Noua Scoție.

[33] Despre situația planurilor private de pensii în Canada se poate consulta lucrarea interesantă a lui Lawrence E. Coward, intitulată *The Pension Benefits Acts in Canada*, publicată de Society of Actuaries în Chicago, 1981; de asemenea, lucrarea lui Howard A. Dade, intitulată *The Canada Pension Plan*, publicată de aceeaşi instituție în acelaşi loc şi an. În fine, se poate vedea numărul din octombrie din 1982 al *Employee Benefits Plan Review*, publicată în Chicago.

Referitor la un grup redus de sectoare, mai concret banca, transportul sau comunicațiile, planurile private de pensii sunt supuse unei reglementări cu caracter federal care a intrat în vigoare pe 1 octombrie 1967, cunoscută sub numele de „Pension Benefits Standards Act of Federal Government".

Reglementarea planurilor private de pensii prin diferitele legi provinciale are o traiectorie relativ paralelă legii ERISA din Statele Unite, chiar dacă există anumite diferențe în ceea ce priveşte dobânzile. Prin urmare, planul trebuie să se finanțeze pe măsură ce se angajează pensiile aferente, dar dacă există obligații suplimentare în curs de finanțare, acestea trebuie să se amortizeze într-o perioadă mai lungă de cincisprezece ani.

Cât despre investiția în active financiare provenite din planurile private de pensii, există o limită în ceea ce priveşte investiția într-o singură companie, stabilită la 10% din valoarea capitalului acesteia. În plus, nu se poate investi mai mult de 4% din fond într-un bun concret de natură reală.

Recent s-a creat CAPSA („Canadian Association of Pension Supervisory Authorities"), care nu este altceva decât o asociație a reprezentanților administrațiilor provinciale în ceea ce priveşte planurile private de pensii. Scopul acestei asociații este aceea de a obține o mai mare uniformitate în reglementarea planurilor private de pensii pe tot teritoriul Canadei. CAPSA are doar funcții consultative, chiar dacă îndeplineşte un rol foarte activ în promovarea de noi dispoziții legislative – mai adaptate la nevoile momentului – şi în a face mai compatibile reglementările din diferitele provincii.

b) Situația planurilor private de pensii în America Latină

Planurile private de pensii sunt mult mai puțin dezvoltate în America Latină decât în America de Nord. Există varii circumstanțe care explică acest fenomen.

În primul rând, trebuie menționat că situația economică în America Latină este foarte diferită de cea nord-americană. Majoritatea țărilor latinoamericane sunt țări în curs de dezvoltare, cu un venit redus pe cap de locuitor. Mai mult, structura economiei latinoamericane este supusă unor distorsionări profunde de natură monetară. Inflația medie în America Latină este foarte ridicată, prin

urmare, face foarte dificilă dezvoltarea economisirii private prin intermediul planurilor de pensii.

În al doilea rând, în diferitele state latinoamericane au apărut legi de securitate socială care, urmând modelul spaniol sau italian, doresc să ofere o acoperire totală pentru majoritatea populației. În măsura în care, în aceste state se estimează că ar fi posibilă atingerea obiectivului menționat, posibilitatea de a-l atinge prin intermediul unui sistem privat de pensii este pusă pe un plan secund.

În cel de-al treilea şi ultim rând, trebuie să se evidențieze puțina experiență în ceea ce priveşte planurile private de pensii în America Latină. În foarte puține state este conştientizată importanța pe care ar avea-o dezvoltarea planurilor private de pensii; şi, dacă acestea au apărut, acest fapt se datorează exclusiv inițiativelor companiilor multinaționale, majoritatea provenind din America de Nord, care doresc să implementeze în țările latinoamericane planuri asemănătoare celor pe care, de mulți ani, le-au introdus în state din Europa şi America de Nord.

În pofida considerațiilor anterioare, există state în care, într-un fel sau altul, s-au dezvoltat planuri private de pensii cu caracter privat.

1. Argentina

Argentina este un exponent tipic în ceea ce priveşte caracteristicile abia menționate. În Argentina nu există nicio reglementare formală a domeniului care ne preocupă şi sunt foarte puține companii care au constituit planuri de pensii. Majoritatea companiilor care au creat un plan de pensii sunt multinaționale care operează în străinătate şi vor să stabilească în Argentina un sistem de pensii asemănător celui pe care îl au în celelalte țări în care lucrează. Cu toate acestea, situația economiei argentiniene, cu o rată a inflației lunare între 14% şi 17%, face efectiv imposibilă finanțarea adecvată a unui plan privat de pensii. Într-adevăr, foarte puține companii îndrăznesc să constituie un fond de pensii, în special deoarece situația economică este foarte confuză şi nu există instrumente de finanțare adecvate (cea mai mare parte din titluri furnizează o rentabilitate financiară sub nivelul ratei inflației). Doar Bonex, ca titlu de rentă fixă emis de stat, produce o rată reală a dobânzii.

După cum se poate observa foarte uşor, puţinele planuri de pensii private în vigoare îi privesc doar pe directorii cei mai importanţi ai companiilor şi, în general, le garantează plata unui capital când se pensionează, plătibil într-o singură tranşă, echivalentă, de exemplu, cu 7 luni de salariu în cazul în care au ajuns la 15 sau mai mulţi ani de activitate, sau 10 luni de salariu în cazul în care au ajuns la 30 de ani de activitate. Explicaţia circumstanţei tocmai menţionate, că în cazul pensionării angajatul are dreptul să primească un capital, o singură dată, constă în faptul că pensiile pentru limită de vârstă nu au sens într-un mediu cu rate de inflaţie atât de mari.

2. Cazul Braziliei [34]

Situaţia Braziliei are multe caracteristici asemănătoare celor care tocmai au fost comentate în cazul Argentinei. Cu toate acestea, există diferenţe foarte importante. Astfel, de exemplu, în Brazilia există o legislaţie semnificativă în privinţa instrumentelor de finanţare a planurilor private de pensii. Concret, ne referim la Legea nr. 6435, apărută în 15 iulie 1977, precum şi la dispoziţiile complementare care s-au promulgat ulterior pentru a o extinde. Această lege reglementează două tipuri diferite de entităţi care pot fi utilizate pentru finanţarea planurilor private de pensii: „entităţi închise" şi „entităţi deschise".

„Entităţile deschise" sunt instrumente de finanţare a planurilor private de pensii supuse jurisdicţiei organismului de control al asigurărilor. Acest organism de control este cunoscut în Brazilia cu numele de Superintendenţa pentru Asigurări Private (SUSEP); SUSEP a publicat diverse circulare sporind reglementările acestor „entităţi deschise".

Beneficiile care se pot obţine din aceste instrumente de finanţare sunt fie pensii pentru limită de vârstă, fie plata de capitaluri în caz de deces. Ambele sunt garantate prin intermediul contractelor de asigurări. Cea mai importantă caracteristică a acestor beneficii este aceea că ele sunt exprimate în „Obligaţiuni Reajustabile de Trezorerie Naţională"(ORTN), mai degrabă decât în procente salariale. Justificarea acestui fapt se află, în mod logic, în ratele de inflaţie mari

[34] André E. de Montigny, „Employee Benefit in Brazil", *Benefits International,* aprilie, 1983.

înregistrate, precum şi în filosofia indexatorie pe care se bazează economia braziliană. În această țară nu este permisă includerea clauzelor de participare la beneficii în contractele de rente amânate, dobânda tehnică aplicabilă fiind de 6%. Cheltuielile de administrare sunt stabilite între minim 15% şi maximum 30%, excluzând comisionul suplimentar care se aplică în funcție de fiecare caz în parte.

„Entitățile închise", la rândul lor, sunt instrumente de finanțare a planurilor private de pensii în afara companiilor de asigurări de viață. Din punct de vedere legal, sunt considerate „fundații" şi sunt supuse, prin urmare, legilor de drept civil din Brazilia. Fiecare „entitate închisă" are un grup de directori-administratori, a căror intervenție este reglementată de regulamentul entității. Entitățile închise sunt instituții fără scop lucrativ care au nevoie de aprobarea Ministerului Securității Sociale precum şi de înscrierea într-un registru oficial.

Participarea într-un plan financiar prin intermediul unei „entități închise" trebuie să fie oferită tuturor angajaților, fiind necesar ca minim 50% dintre aceştia să fie de acord să intre în planul de pensii pentru ca el să intre în vigoare. În ceea ce priveşte beneficiile, cel mai mare beneficiu pentru pensionare permis de lege este cel stabilit la 100% din salariul final, plus 25% din plafonul de cotizare la Securitatea Socială, minus pensia aferentă primită de la aceasta. În ceea ce priveşte contribuțiile, cel puțin 30% din ele trebuie plătite de către compania care a constituit planul. Dacă angajații contribuie, li se vor limita aceste contribuții la 3%, 5% sau 7% din salariu, dacă acesta este mai mic decât suma a 10 salarii minime, dacă se află între 10 sau 20 de salarii, respectiv dacă este mai mare decât 20 de salarii minime.

Planul trebuie evaluat din punct de vedere actuarial în fiecare an, utilizându-se orice metodă de evaluare a costului din cele studiate în subcapitolul III. În plus, o parte din beneficiile planului trebuie să fie asigurată în funcție de numărul de participanți incluşi în plan. Este permisă acordarea de împrumuturi membrilor planului, limitate la o sumă de trei ori mai mare decât plata medie, din anul anterior, a angajatului care primeşte împrumutul. În acest caz, rata dobânzii aplicabilă împrumutului va trebui să fie cel puțin egală cu cea utilizată pentru evaluarea actuarială a costului planului de pensii. Suma tuturor împrumuturilor şi investițiilor în bunuri de natură

reală şi ipoteci nu poate depăşi 40% din rezervele matematice ale fondului.

În cele din urmă, în ceea ce priveşte investiția, aceasta trebuie să fie alcătuită din cel puțin 50% titluri de rentă fixă emise de stat; ne referim aici la „Obligațiunile Reajustabile de Trezorerie Națională"(ORTN) şi la „Cambii de Trezorerie Națională" (LTN). Se permite, în procente mai mici, investirea în titluri de rentă fixă emise de state şi localități, precum şi investirea în acțiuni şi obligațiuni ale companiilor industriale şi comerciale (între 20% şi 40%).

Vedem, aşadar, că există o reglementare destul de riguroasă a planurilor private de pensii în Brazilia. Această reglementare a dus la apariția a 127 de planuri private de pensii care acoperă mai mult de 2,5 milioane de angajați. Din toate aceste planuri, 83 se adresează sectorului public şi 44 sectorului privat, suma totală a fondurilor acumulate fiind de aproximativ 6 miliarde de dolari. Majoritatea planurilor sunt constituite prin intermediul entităților închise, adică fundații în afara companiilor de asigurări. Cu toate acestea, companiile de asigurări de viață au reuşit recent să obțină aprobarea pentru a lansa pe piață produse mai adaptate situației actuale a Braziliei. Astfel, se aşteaptă ca, în viitor, participarea lor pe piața planurilor private de pensii să crească semnificativ.

3. Chile

Cazul statului Chile este unic în lume şi poate fi considerat revoluționar în multe privințe. Într-adevăr, în noiembrie 1980, prin intermediul decretelor-lege 3500 şi 3501, apărute în datele de 4 şi respectiv 18 ale aceleiaşi luni, s-a privatizat sistemul de stat de Securitate Socială deja existent. Principalele caracteristici ale noului sistem sunt următoarele:

– noua Securitate Socială se finanțează prin metoda capitalizării şi nu prin sistemul de repartiție, care era utilizat până atunci de Sistemul de Securitate Socială (SSS) şi de Casa Angajaților Particulari (EMPART);
– angajaților li s-a oferit libertatea de a decide: să rămână incluşi în sistemul vechi sau se mute în cel nou;
– contribuțiile la noul sistem au fost reduse în mod semnificativ. Astfel, de pildă, în sistemul vechi al Securității Sociale, contribuțiile erau în total de 33,2% din salariu; la Casa

Angajaților Particulari, ajungeau la 41,04%. În conformitate cu noua reglementare, contribuția totală s-a redus la 21% pentru angajații care s-au mutat la noul sistem şi la 29,84% pentru cei care au rămas la cel vechi;

– chiar dacă noul sistem presupune, în mare măsură, privatizarea Securității Sociale, statul continuă să se ocupe de plata unor pensii minime pentru limită de vârstă, de văduvie sau de invaliditate. În egală măsură, statul continuă să se ocupe de pensiile în curs de plată;
– noul sistem al Securității Sociale este administrat de o serie de organizații cu caracter privat, create special prin lege în acest scop şi care sunt cunoscute sub denumirea de „Instituții Administratoare".

În plus, trebuie semnalat că li se permite angajaților să aibă contribuții voluntare la noul sistem, până la un maxim de 20% din salariu. În acest caz, contribuțiile sunt deductibile din punct de vedere fiscal. Este posibilă contribuția în mod voluntar cu sume mai mari, chiar dacă excesul care depăşeşte 20% nu are dreptul la tratament fiscal privilegiat.

O altă caracteristică a noului sistem este că plata contribuțiilor îi revine, aproape în totalitate, angajatului. Totuşi, s-a stabilit ca firmele să acorde o mărire unică de 18% a salariilor, pentru ca, începând din acel moment, lucrătorii să poată face față plății contribuțiilor aferente.

Însumat, costul laboral total, incluzând Securitatea Socială, s-a redus în mod semnificativ grație noului sistem (cu aproximativ 5% numai în primul an). Se presupune că acest lucru a avut efecte benefice asupra gradului total național de ocupare a forței de muncă.

Contribuția globală a angajatului pentru noul sistem, în ceea ce priveşte asigurările pe termen lung, se stabileşte la 13% din salariu. Din acest 13%, 10% se plăteşte sistemului de capitalizare şi 3% se foloseşte pentru pensii de văduvie şi de invaliditate.

De asemenea, există o reglementare riguroasă în ceea ce priveşte tranziția de la vechiul la noul sistem. Astfel, toți angajații noi fac parte din noul sistem începând cu 31 decembrie 1982. Cât despre angajații deja incluşi în sistemul vechi, se bucură de o perioadă de 5 ani pentru a se decide dacă rămîn în cel vechi sau merg la cel modern. Cel mai probabil este că marea majoritate angajaților vor trece la sistemul nou de capitalizare, rămânând în cel vechi doar persoanele

care sunt foarte aproape de vârsta de pensionare. Motivul pentru acest fenomen constă în totala neîncredere în vechiul sistem de Securitate Socială, bazat pe repartiție.

În plus, Ministerul Muncii a realizat o importantă campanie de informare a publicului. Pe de altă parte, există o serie întreagă de stimulente de natură fiscală (deducere a contribuțiilor realizate la noul sistem etc.), care îl fac foarte atractiv. Totuşi, trebuie avut în vedere că aceia care trec la noul sistem, la pensionare, vor avea pensia care ar fi putut fi cumpărată cu capitalul acumulat prin sistemul de capitalizare, cu condiția alocării a 10% din fiecare plată către el. Astfel, beneficiile care se pot primi vor depinde nu doar de evoluția salariilor, dar şi de rentabilitatea care se poate obține pe piață pentru fondurile aferente. Aşadar, nu se poate garanta, ca în vechiul sistem, o pensie pentru limita de vârstă situată între 70% şi 100% din salariul final, chiar dacă previziunile cele mai conservatoare indică posibilitatea obținerii acestui beneficiu foarte uşor şi la un cost mult mai mic (ne amintim de scăderea contribuțiilor deja analizată).

Cât despre administrarea şi finanțarea noului sistem, contribuțiile sunt plătite unor „Instituții Administratoare" care trebuie să ia forma juridică de societăți anonime şi trebuie să aibă ca unic obiectiv social administrarea şi investirea resurselor financiare provenite din noul sistem. Cele mai importante bănci, naționale şi străine, precum şi companiile de asigurări, creează filiale pentru administrarea acestor fonduri. Totuşi, legea mai permite ca sindicatele şi alte grupuri de interes să poată crea entități de administrare de acest tip. Capitalul minim al acestor instituții este stabilit în jurul a 500.000 de dolari; acestea sunt autorizate să perceapă un procent pentru cheltuieli de administrare peste nivelul contribuțiilor şi sumei fondurilor de care se ocupă.

Există o reglementare complexă care stipulează investițiile în care se pot materializa fondurile, mai ales în primii ani de existență a acestora, precum şi nevoia de a declara anumite rate minime de rentabilitate, care se determină în funcție de rentabilitatea medie obținută de activele financiare aferente pe piață. De asemenea, este necesară stabilirea unor rezerve de stabilizare care să crească solvența fondurilor, în special în cazul fluctuațiilor neprevăzute pe piața de valori.

Entitățile de administrare pot, de asemenea, să acorde anumite beneficii minime în caz de invaliditate, precum şi pensii de văduvie şi de orfan. În acest caz, ar trebui să publice o serie de tarife ale primelor şi să se reasigure riscurile aferente în cadrul sectorului asigurărilor.

O altă caracteristică foarte neobişnuită este că angajații care trec la noul sistem au dreptul la un bon guvernamental care reprezintă valoarea capitalului drepturilor angajate în vechiul sistem al Securității Sociale. Bonul se bazează pe salariul din momentul în care s-a efectuat reforma şi i se aplică o rată a dobânzii reale până la data pensionării. Valoarea bonului este adăugată la contribuțiile de capitalizare care se realizează începând cu intrarea în vigoare a noului sistem şi, prin urmare, va creşte valoarea pensiei pentru limită de vârstă care se va percepe în viitor. Trebuie semnalat că, pentru finanțare, atât a pensiilor în curs de plată, cât şi a bonurilor care recunosc valoarea capitalului drepturilor obținute în vechiul sistem de către acei angajați care decid să treacă la cel nou, s-a stabilit un impozit extraordinar de 3% pe salarii, care s-a redus treptat până la dispariția sa, în 1984.

În concluzie, avem de-a face cu un sistem foarte îndrăzneț, a cărui evoluție trebuie urmărită îndeaproape, din moment ce poate fi soluția pentru problemele pe care le presupune Securitatea Socială în alte state, chiar mai dezvoltate din punct de vedere economic[35].

4. Cazul Mexicului

În Mexic, planurile private de pensii au o importanță marginală, în principal datorită populației tinere numeroase (media de vârstă în Mexic este sub 25 de ani), precum şi indemnizațiilor semnificative care trebuie plătite angajaților care părăsesc companiile ca urmare a pensionării sau din alte considerente.

Cu toate acestea, există un număr în creştere de companii care constituie planuri private de pensii. În plus, tehnica acestor planuri

[35] Despre situația planurilor private de pensii din Chile, precum şi despre privatizarea sistemului Securității Sociale efectuată în 1980, a se vedea excelenta lucrare a lui Robert Arnold intitulată „Social Reform in Chile", publicată în numărul din februarie 1981 al revistei *Benefits International*. La fel de interesante sunt comentariile pe aceeaşi temă apărute în numărul din ianuarie 1983 al revistei *Employee Benefits Plan Review,* p. 58 şi urm.

este relativ perfecționată, mai ales după influența practicii din America de Nord, precum şi datorită nivelului tehnic înalt al actuarilor mexicani.

Formulele utilizate pentru definirea beneficiilor sau a contribuțiilor sunt asemănătoare cu cele folosite în Statele Unite, adăugându-se particularitatea importantă că, în multe situații, ceea ce se încearcă este să se înlocuiască indemnizația stabilită prin lege, în caz de încetare a relației de lucru, printr-o pensie viageră pentru limită de vârstă. În acest scop, se utilizează de obicei tabelele de mortalitate folosite şi de nord-americani (tabelul nord-american de contracte de rente amânate din anul 1951), utilizând o rată a dobânzii de 9% şi, în general, angajându-se 0,8% din salariul final pentru fiecare an de lucru, pentru maxim 30 de ani. Prin urmare, se poate obține 24% din salariul final care, adăugat la pensiile garantate de sistemul Securității Sociale de stat, generează pensii pentru limită de vârstă comparabile cu salariul final al angajatului (în cazul celor mai bine plătiți angajați, acest procent se situează, de obicei, în jurul a 60% din salariul final). Este necesar ca planurile să aibă o evaluare anuală bazată pe tehnica actuarială. În plus, se poate utiliza orice metodă recunoscută de evaluare a costului unui plan de pensii, iar obligațiile suplimentare în curs de finanțare trebuie amortizate de-a lungul a 20 de ani.

Conform legii, sunt deductibile din perspectiva impozitului pentru societăți numai contribuțiile care sunt rezultat al adunării, la costul normal al planului, a amortizării obligațiilor suplimentare în curs de finanțare pe o perioadă de 10 ani. În cele din urmă, doar băncile autorizate pentru a îndeplini rolul de administrator de fonduri de pensii în Mexic pot interveni în finanțarea acestora[36].

c) Situația fondurilor de pensii în Europa

În Europa există trei grupuri de țări bine diferențiate în ceea ce priveşte dezvoltarea planurilor private de pensii. Primul grup este cel alcătuit de Marea Britanie şi statele din aria sa culturală. Al doilea

[36] În privința statului Mexic, a se vedea lucrările lui Carlos Rosado Muñoz: „Mexico: Employee Benefits: Practice and Trends", publicată în numărul din mai 1979 al revistei *Benefits International*, şi „Saving Plans in Mexico", publicată în aceeaşi revistă în numărul său din decembrie 1980.

grup este compus de țări ca Elveția, Germania, Olanda şi Danemarca. Aceste două grupuri se caracterizează prin dezvoltarea fulminantă a planurilor private de pensii.

Prin contrast, al treilea grup, alcătuit de Franța şi Italia, se caracterizează prin importanța redusă a planurilor private de pensii, înainte de toate din cauza domeniului de aplicare amplu pe care îl acoperă sistemul de stat al Securității Sociale.

1. Cazul Marii Britanii

Sistemul de Securitate Socială al Marii Britanii, referitor la pensiile pentru limită de vârstă, este alcătuit din două niveluri. În conformitate cu primul nivel, fiecare angajat are dreptul la o pensie stabilită cu o sumă fixă de lire sterline, pentru care nu are nicio relevanță numărul de ani lucrați, nici veniturile primite înainte de pensionare. Al doilea nivel, dimpotrivă, stabileşte un beneficiu sau o pensie în funcție de veniturile primite în anii dinainte de pensionare. Sistemul de Securitate Socială britanic permite, aceasta fiind probabil cea mai importantă caracteristică a întregului sistem, ca al doilea nivel să fie contractat în afara sistemului de stat al Securității Sociale, prin intermediul unui plan privat de pensii.

Pentru a încasa pensiile Securității Sociale, în ceea ce priveşte primul nivel, fiecare individ va trebui să ajungă la vârsta de 65 de ani (sau 60 de ani, în cazul femeilor) după ce a îndeplinit o serie de cerințe, referitoare la contribuții, care nu sunt excesiv de riguroase.

În momentul scrierii acestor rânduri, pensia garantată de primul nivel al Securității Sociale se ridică la 29,60 de lire pe săptămână pentru persoanele necăsătorite. În cazul în care un adult depinde de pensionar, această pensie săptămânală creşte cu alte 17,75 de lire (aceste pensii vor creşte în scurt timp la 32,85, respectiv 19,70 lire).

La aceste pensii stabilite ca sume fixe, şi care se revalorizează în mod regulat, se adaugă pensiile garantate de al doilea nivel al Securității Sociale. Acestea sunt determinate în funcție de salariile primite de lucrători înainte de pensionare. Concret, pensia garantată este egală cu 1,25% pentru fiecare an de serviciu, cu un maxim de 20, alegându-se acei 20 de ani în care salariile angajatului au fost cele mai mari.

Acest al doilea nivel este cel care poate fi contractat din afara sistemului statal de Securitate Socială, prin intermediul constituirii

unui plan privat de pensii, finanțat fie printr-o companie de asigurări, fie de o companie din afara sectorului asigurător şi care trebuie să garanteze cel puțin pensiile stabilite prin lege. În mod logic, dacă compania decide să contracteze un plan privat de pensii în afara sistemului de stat al Securității Sociale, se reduc contribuțiile care trebuie realizate la el. Astfel, toți angajații şi companiile trebuie să contribuie cu 8,75%, respectiv 10,25% din salarii pentru finanțarea pensiilor garantate de primul nivel. Referitor la pensiile garantate de al doilea nivel, şi dacă firma nu a decis să le contracteze în afara sistemului de stat al Securității Sociale, angajatul trebuie să contribuie cu 8,75% din salariu şi compania cu 10,20%. Aceste contribuții se reduc la 6,25%, respectiv 5,70% dacă planul de pensii este contractat din afara sistemului de Securitate Socială.

„Occupational Pensions Board", creat printr-o Lege din 5 septembrie 1973, are rolul, conform Legii Securității Sociale din 1975, să supravegheze ca planurile contractate în afara sistemului Securității Sociale să îndeplinească cerințele necesare pentru a fi considerate valide. Trebuie semnalat că munca acestui organism a fost imensă de la crearea sa. Astfel, în mai 1977, au fost depuse doar 17 cereri pentru a contracta planuri private de pensii din afara sistemului Securității Sociale; în aprilie 1978, 4171 de companii depuseseră la acest organism proiectul aferent planului de pensii. În 1978, cifra depăşise 21.000.

Există o riguroasă reglementare a cerințelor necesare pentru a primi certificatul esențial al Pensions Board în cazul în care s-ar contracta planul privat de pensii din afara Securității Sociale. Astfel, trebuie semnalat cine vor fi administratorii planului sau compania de asigurări, în eventualitatea în care pensiile ar fi asigurate.

În general, trebuie elaborată şi prezentată o informare foarte riguroasă către Occupational Pensions Board pentru ca, după o analiză atentă, să se emită certificatul aferent prin care se autorizează contractarea pensiilor în afara Securității Sociale.

În afara acestor caracteristici ale situației britanice, există mari asemănări cu situația deja analizată a Statelor Unite. Astfel, se poate utiliza orice metodă de evaluare actuarială a costului planurilor de pensii. Instrumentele de finanțare pot, sau nu, să fie asigurate şi angajatul are dreptul la contribuțiile aferente sau la rezervele matematice care îi sunt alocate în cadrul fondului, după ce va fi lucrat cinci ani pentru aceeaşi companie.

În mod firesc, planul privat de pensii poate garanta orice beneficiu sau pensie pentru limită de vârstă, dacă şi numai dacă acesta este superior celui stabilit ca pensie minimă garatată în al doilea nivel al Securității Sociale. În plus, în raport cu problematica revalorizării pensiilor celor care au părăsit compania, Occupational Pensions Board a recomandat revalorizarea cu 5% anual. Totuşi, până acum, această recomandare nu s-a materializat în niciun text legal (în subcapitolul VIII urmează să se analizeze mai detaliat problematica pe care o presupune revalorizarea şi transferul pensiilor în cazul în care angajatul părăseşte compania în care lucrează)[37].

2. *Alte state din aria britanică: Irlanda, Africa de Sud şi Australia*

Sistemul de pensii din Irlanda este foarte asemănător celui în vigoare în Marea Britanie. Poate că diferența cea mai importantă este că marea majoritate a planurilor private de pensii irlandeze sunt finanțate prin intermediul companiilor de asigurări de viață. Existența acestui fenomen se datorează dimensiunii reduse a majorității companiilor irlandeze, ceea ce presupune utilizarea instrumentelor de finanțare asigurate. Cu toate acestea, companiile mari au planuri private de pensii finanțate în afara companiilor de asigurări, prin intermediul sistemelor tipice care sunt utilizate în practica anglo-saxonă („trust agreements" etc.).

Cât despre Africa de Sud, acest stat se caracterizează printr-o lipsă aproape totală a unui sistem de stat de previziune socială. Acest lucru a motivat o dezvoltare semnificativă a planurilor private de pensii, încurajate în măsura în care este posibil de către stat, prin intermediul scutirilor şi al avantajelor fiscale aferente. În plus, faptul că nu există un nivel de bază al Securității Sociale de stat permite ca

---

[37] Despre situația planurilor private de pensii în Marea Britanie, precum şi despre sistemul de Securitate Socială bazat pe cele două niveluri se poate consulta excelenta carte scrisă de Michale Pilch şi Victor Wood, intitulată *Pensions Schemes: A Guide to Principles and Practice,* publicată de Gowen Press la Londra, 1979. De asemenea, de o înaltă calitate şi foarte ilustrativ este articolul „Actuarial Practice: U.S. and U.K. Approaches Contrasted", apărut în octombrie 1982 în *Benefits International* şi ai cărui autori sunt Richard A.C. Lawrey şi Allan B. Keits.

Tot despre Marea Britanie, este interesantă lucrarea lui Kenneth G. Buffin „Final-Salary Pensions in the U.K.", publicată la Chicago, în vol. 16, nr. 7, din septembrie 1982, al revistei nord-americane *The Actuary*.

beneficiile acordate de planurile private de pensii să poată fi considerate foarte generoase în comparație cu cele din alte state.

O altă caracteristică a planurilor private de pensii din Africa de Sud este că trebuie să se investească cel puțin 52% din activele financiare în titluri de rentă fixă emise de guvern. Totuși, dacă se utilizează ca instrument de finanțare unul din contractele oferite de companiile de asigurări de viață (contracte de rente amânate sau de administrare de depozite), atunci nu este nevoie să se îndeplinească cerința anterioară, ci fondurile se investesc în portofoliul general de valori şi bunuri reale ale companiei de asigurări. Până în prezent, rentabilitatea posibilă obținută prin intermediul instrumentelor de finanțare ale companiilor de asigurări era, prin urmare, mai ridicată decât în cazul în care planul de pensii ar fi fost finanțat în afara acestora şi ar fi trebuit să investească mai mult de jumătate din fondurile sale în titluri de stat. Acest lucru a motivat o dezvoltare semnificativă a sectorului asigurărilor în ceea ce priveşte planurile private de pensii.

Spre deosebire de situația sud-africană, în Australia există un sistem destul de dezvoltat de Securitate Socială care garantează o serie de sume minime de pensii în cazul pensionării, urmând modelul Marii Britanii, deja analizat. În prezent, primul nivel de pensii garantează o pensie săptămânală de 77,25 dolari australieni pentru pensionarii necăsătoriți şi 64,40 de dolari de persoană în cazul în care pensionarul este căsătorit. Aceste pensii pot creşte cu 10 dolari pe săptămână dacă există un minor aflat în grija pensionarului.

În afara acestor pensii minime garantate de Securitatea Socială, în majoritatea companiilor există un plan privat de pensii, pentru a garanta o serie de pensii complementare. Marea majoritate a planurilor private de pensii din Australia sunt finanțate prin intermediul marilor companii şi a societăților mutuale de asigurări de viață, iar suma fondurilor gestionate de acest tip de instituții ajunge la 7,5 miliarde de dolari. De asemenea, există fonduri de pensii administrate în afara companiilor de asigurări. În afara acestor mici diferențe, legislația şi practica fondurilor de pensii în Australia este foarte asemănătoare celei existente în Marea Britanie şi Statele Unite.

În sfârşit, trebuie menționat că situația fondurilor private de pensii în Noua Zeelandă este foarte asemănătoare celei din Australia[38].

3. Situația planurilor private de pensii în Elveția

Sistemul de pensii pentru limită de vărstă în Elveția se constituie din trei piloni de bază. Primul pilon îl reprezintă Securitatea Socială de Stat. Pensiile în acest prim pilon sunt determinate în funcție de salarii şi de numărul de ani de serviciu. În prezent, sunt stabilite la o limită anuală maximă de 14.880 de franci elvețieni pentru pensionarii necăsătoriți şi de 22.320 de franci elvețieni dacă pensionarul este căsătorit. Sistemul este finanțat din contribuțiile companiilor şi ale lucrătorilor, totalul acestor contribuții fiind de 10% din suma salariilor (5% plătit de companie şi 5% plătit de angajat).

Al doilea pilon este reprezentat de un sistem de „securitate socială privată", introdus în Constituția elvețiană în noiembrie 1972. Această normă nu a fost dezvoltată sub formă de lege decât abia foarte recent (25 iulie 1982), când Parlamentul elvețian a promulgat o normă care reglementează foarte riguros sistemul. În conformitate cu noua lege, toți angajații elvețieni trebuie să facă parte dintr-un plan privat de pensii înființat de compania la care lucrează şi care, la rîndul ei, trebuie să le ofere o serie de beneficii suplimentare față de Securitatea Socială. În principiu, trebuie să fie acoperiți toți angajații cu vârste mai mari de 24 de ani. Salariul garantat ca pensie, în acest al doilea nivel, este diferența dintre cei 14.880 de franci garantați de primul şi cei 44.640 de franci, ce reprezintă plafonul celui de-al doilea. Contribuțiile se stabilesc sub forma unui procent care variază în funcție de vârsta şi sexul angajatului. Pensiile pentru limită de vârstă se plătesc începând cu 65 de ani în cazul bărbaților şi 62 de ani în cazul femeilor, existând beneficii cu caracter complementar (pensii de invaliditate, pensii de văduvie etc.).

Conform noii legislații, planul privat de pensii al celui de-al doilea nivel se poate stabili prin intermediul unei fundații căreia i se plătesc contribuțiile aferente.

---

[38] Despre situația fondurilor de pensii în Australia, consultați lucrarea lui Olev Rahn, „Superannuation Management in Australia", apărută în numărul din aprilie 1982 al revistei *Benefits International*.

Este vorba, ca întotdeauna, de a proteja angajații de un posibil faliment al companiei care constituie planul, oferind fundației căreia i se plătesc fondurile aferente o personalitate juridică separată. În niciun caz, contribuțiile plătite acestei fundații nu se pot returna companiei de la care proveneau. În practica elvețiană, aceste contribuții finanțează, de obicei, pensiile aferente prin contracte încheiate cu companii de asigurări de viață.

În orice caz, există o serie de aspecte care nu au fost dezvoltate complet în cadrul noii legi şi care vor trebui lămurite prin regulamentele aferente, în prezent aflate în proces de elaborare.

Al treilea pilon al sistemului elvețian de previziune îl reprezintă economisirea privată individuală. Este bine cunoscut faptul că Elveția are cel mai ridicat procent de economisire pe cap de locuitor din lume. Se consideră că este responsabilitatea fiecărui individ să se ocupe de propria pensionare, în ceea ce priveşte excesul salariului său final ce depăşeşte cei 44.640 de franci elvețieni garantați în prezent de primii doi piloni ai Securității Sociale[39].

4. Cazul Germaniei

Cea mai importantă caracteristică a planurilor private de pensii în Germania se bazează pe faptul că acestea, în marea lor majoritate, sunt finanțate de însăşi compania care constituie planul. Adică, se recunoaşte în pasivul bilanțului, ca o rezervă în plus, valoarea obligațiilor viitoare angajate în cadrul planului de pensii constituit de companie. Aproximativ 51% din totalul planurilor private de pensii (şi 84% din totalul contribuțiilor) urmează acest sistem de finanțare, ale cărui principale caracteristici deja au fost analizate şi criticate în subcapitolul IV. Prin contrast, doar 8% din planurile private de pensii sunt finanțate prin intermediul contractelor încheiate cu companii de asigurări şi 7% din planurile private de pensii se finanțează prin intermediul instituțiilor din afara sectorului asigurărilor.

---

[39] Referitor la fondurile private de pensii în Elveția, consultați articolul interesant al lui Pierre Graf, „The Three Pillar System in Switzerland", apărut în numărul din august 1982 al revistei *Benefits International*. La fel de interesant este articolul lui Bruce F. Spencer, intitulat „Switzerland's New Mandatory Pension Law Leaves Numerous Uncertainties to Be Resolved", care apare în paginile 64-67 din numărul din noiembrie 1982 al revistei nord-americane *Employee Benefit Plan Review*.

Motivul pentru care se utilizează „autoasigurarea" pentru finanțarea planurilor private de pensii în Germania îşi are originea în lipsa de capital care a urmat celui de-al Doilea Război Mondial. În conformitate cu acest sistem, obligațiile contractate în plan sunt recunoscute într-o rezervă ce figurează în pasivul bilanțului companiei şi care creşte în fiecare an din contul de profit şi pierdere, în virtutea creşterii necesare a rezervei după cum s-a evidențiat în calculele actuariale aferente.

Acest sistem are avantajul că furnizează o sursă constantă de noi capitaluri companiei, care vor rămâne în contul acesteia pe o perioadă destul de lungă. În plus, cum creşterea aferentă a rezervei este cheltuială deductibilă din perspectiva impozitului pentru societăți, sistemul permite companiei să rețină o serie de fonduri care, altfel, ar trebui să plătească un procent foarte mare de impozite şi ar trebui să fie căutat în afara companiei, la un cost mai ridicat. Mai mult, în conformitate cu doctrina economică şi juridică germană, aceste rezerve ale fondului de pensii încep să fie considerate ca un adevărat capital al companiei, disponibil pe termen lung pentru finanțarea acesteia.

Foarte recent, ca o consecință a crizei economice care a început să afecteze economia germană şi care s-a soldat cu suspendarea plăților şi chiar cu falimentul unor companii importante, au fost demonstrate marile dezavantaje ale sistemului pe care îl analizăm. În orice caz, în raport cu planurile de pensii mai mici, practica a impus asigurarea planurilor prin intermediul companiilor de asigurări, mai ales riscurile de deces mai ridicate, care puteau pune în pericol stabilitatea planului. Cu toate acestea, până acum nu s-a produs nicio modificare notabilă în legislația germană în privința planurilor de pensii.

5. Belgia, Olanda, Danemarca şi Suedia

În Belgia, planurile private de pensii includ în special funcționarii şi, de obicei, garantează o pensie pentru limită de vârstă situată între 60% şi 70% din retribuțiile finale de dinaintea pensionării. Majoritatea planurilor sunt complementare Securității Sociale, în sensul că iau în considerare pensia garantată de aceasta în momentul calculării beneficiului aferent. Dat fiind că dimensiunea medie a companiilor belgiene este destul de redusă, marea majoritate a planurilor de pensii în

Belgia sunt administrate de companii de asigurări de viață, cărora li se transferă riscurile de mortalitate şi supraviețuire aferente.

În general, angajații participă la finanțarea planurilor de pensii cu un procent de aproximativ 6% din acea parte a remunerațiilor lor care depăşeşte salariul de bază de cotizare la Securitatea Socială. Angajații primesc de la companiile de asigurări polițe individuale acreditative ale drepturilor lor; aceste polițe oferă dreptul la o participare la beneficii care se distribuie anual sub formă de bonuri. În plus, există posibilitatea ca participanții la plan să obțină ipoteci de la companiile de asigurări, în condiții avantajoase. În cele din urmă, unele companii de dimensiuni mari au ales să-şi finanțeze planurile de pensii în afara companiilor de asigurări de viață, utilizând în acest scop o entitate separată, cu personalitate juridică, cunoscută sub numele de „association sans but lucratif" (ASBL).

În Olanda există două mari tipuri de planuri private de pensii. Primul tip este cel constituit de planurile private de pensii care apar în urma negocierii colective la nivel sectorial. În prezent există aproximativ 90 de fonduri private de pensii aferente acestor sectoare şi care acoperă un milion şi jumătate de angajați activi. Al doilea tip de planuri private de pensii sunt acelea care se constituie la nivelul unei companii individuale. În acest caz, finanțarea se poate realiza fie prin intermediul unui contract cu o companie de asigurări de viață, fie prin intermediul unei fundații din afara companiei care l-a constituit.

Referitor la finanțarea prin intermediul companiei de asigurări de viață, se evidențiază, în cazul Olandei, aşa-numita „reducere a SL". Acest sistem constă în faptul că de fiecare dată când randamentele financiare ale fondurilor din cadrul companiei de asigurări depăşesc dobânda tehnică de 4%, se efectuează o reducere a primei care trebuie plătită. Rentabilitatea financiară reală se calculează pe baza titlurilor de rentă fixă de primă calitate aflate pe piață şi, prin urmare, este de obicei destul de consevatoare. Altă posibilitate este cea de a utiliza această reducere pentru a mări suma fondului şi a creşte beneficiile sau pensiile care se vor plăti la momentul potrivit.

Dacă planul de pensii este suficient de mare, companiile de asigurări oferă un produs prin care se stabileşte un cont separat în cadrul lor, pentru administrarea planului, unde se creditează rentabilitatea financiară reală obținută şi din care se deduc taxele aferente

cheltuielilor de administrare (în general, situate la 0,5% din suma fondului).

De obicei, companiile mari din Olanda utilizează fundații din afara companiilor de asigurări pentru a-şi finanța planurile de pensii. Aceste fundații au personalitate juridică deplină şi la ele se realizează plățile contribuțiilor aferente. Administrarea fundației este realizată de o comisie de reprezentanți ai angajaților şi ai companiei, care hotărăşte investirea fondurilor şi diferitele aspecte administrative. Sistemul, în rest, este foarte asemănător ca mod de funcționare, cu sistemele din alte țări pe care le-am analizat deja.

În Danemarca, există trei mari instrumente de finanțare pentru planurile private de pensii. Primul este cel constituit de casa de pensii („Pensions Kasse"). Este vorba de instituții cu personalitate juridică separată de compania susținătoare a planului. În prezent, există aproximativ 200 de planuri private de pensii care cuprind de la 50 la 43.000 de membri, finanțate prin intermediul acestui sistem.

Cu toate acestea, cea mai mare parte a planurilor private de pensii sunt finanțate prin intermediul contractelor încheiate cu companii de asigurări de viață. Tipul de contract cel mai utilizat este cel de rente amânate, calculate la rata dobânzii tehnice de 5%. Rentabilitatea financiară reală obținută ce depăşeşte rata dobânzii tehnice este, de obicei, utilizată pentru a distribui pensiile pentru limită de vârstă suplimentare.

Al treilea sistem de finanțare constă în utilizarea conturilor bancare, destinate special constituirii fondurilor de pensii. Accesul la aceste conturi de către companie şi angajați, odată ce ele au fost create, este destul de restrâns. Rata randamentului obținut în prezent este asemănătoare cu cea pe care o oferă companiile de asigurări. În general, acest tip de finanțare trebuie combinat cu contractarea beneficiilor complementare (pensii de văduvie, de invaliditate etc.) prin intermediul companiilor de asigurări.

La rândul său, în Norvegia, marea majoritate a planurilor private de pensii sunt finanțate prin intermediul companiilor de asigurări. Situația este atât de generalizată, încât dacă s-ar dori finanțarea unui plan privat de pensii în afara companiei de asigurări, ar fi foarte dificil să se găsească actuari independenți care să efectueze calculele respective pentru a determina costul normal al planului. În acest caz,

este necesar să se recurgă la actuari care lucrează pentru companiile de asigurări.

În Suedia, planurile private de pensii se finanțează fie prin intermediul unor conturi de pasiv din companiile respective, fie prin intermediul unei companii de asigurări de grup, cunoscută sub numele de „Svenska Personal-Pensionskassan"(SPP).

6. Cazurile Franței şi Italiei

Franța şi Italia sunt lipsite practic de interes în ceea ce priveşte planurile private de pensii. În cazul Franței, acest lucru se datorează apariției, începând cu al Doilea Război Mondial, a unui sistem de asigurări sociale „sui generis" care s-a menținut, cu un succes mai mare sau mai mic, până în prezent. Sistemul se bazează pe finanțarea, prin metoda repartiției, a pensiilor care se plătesc în fiecare sector economic, în contul unor case de pensii în care se înscriu obligatoriu companiile sectorului şi angajații acestora. Pentru determinarea contribuțiilor şi a pensiilor, se clasifică toți angajații în două mari grupuri: cei care sunt „cadre" fac parte din sistemul de cadre, în timp ce restul angajaților se includ în planul celor care nu sunt cadre.

În general, sistemul a funcționat destul de corect până în prezent, când diferite studii au demonstrat o tendință crescătoare de mărire a costurilor, precum şi efecte negative în ceea ce priveşte rata de economisire a țării şi redistribuirea veniturilor. Toți aceşti factori vor impune introducerea unor modificări ale sistemului şi se prevede că, din acest motiv, vor exista în viitor tensiuni politice semnificative[40].

Cazul Italiei exclude şi el aproape total constituirea de planuri private de pensii, mai ales în virtutea generozității extraordinare a beneficiilor acordate de Securitatea Socială în această țară. Problemele pe care le presupune acest tip de finanțare de stat a pensiilor au fost comentate deja în secțiunea I a acestui capitol, şi se poate afirma că ele se manifestă cât se poate de grav în cazul italian[41].

---

[40] În ceea ce priveşte sistemul de Securitate Socială francez, bazat pe metoda repartiției şi pe casele de pensii pentru angajații cadre şi cei care nu sunt cadre, se poate consulta studiul excelent al lui Jean-Jacques Rosa, inclus în cartea intitulată *The World Crisis Social Security*, publicată de Bonnel în Paris, 1982, p. 9-46.

[41] Referitor la situația din Italia şi la motivele pentru care această țară este foarte puțin predispusă la apariția planurilor private de pensii, trebuie să menționăm

d) Statele din Asia industrializată: Japonia şi Malaezia

Prin tradiție, în Japonia, diferitele planuri de pensii erau finanțate prin sistemul de repartiție. Totuşi, începând cu noua lege a impozitării din 1962, se prevede că sunt deductibile din impozitul pentru societăți contribuțiile realizate la planuri de pensii „calificate". Astfel, finanțarea planurilor de pensii a devenit din ce în ce mai populară, iar în 1981 existau 61.437 de planuri „calificate" în Japonia. Majoritatea acestor planuri erau plătite exclusiv de companie şi, în aproape toate, se obişnuieşte să se încaseze, în locul pensiei, valoarea actuarială corespunzătoare acesteia la data pensionării (doar 9% dintre planurile private de pensii oferă exclusiv pensii pentru limită de vârsta, în timp ce restul de 91% oferă opțiunea de a încasa capitalul cu risc scăzut al acelor pensii la data pensionării). Atât de mult s-a răspândit această tendință, încât planurile de pensii în Japonia, decât să ofere pensii, preferă să constituie capitaluri în favoarea angajaților companiilor în cauză.

Pentru a se putea „califica" din punctul de vedere al legilor fiscale, planul trebuie să se finanțeze printr-un contract de rente amânate (în acest caz, numărul minim de angajați este de 20) sau prin intermediul unei entități care administrează fonduri şi nu este companie asigurătoare (în acest caz, numărul minim este de 100 de persoane). Din cele 61.437 de planuri de pensii în vigoare, 55.220 sunt finanțate prin companii de asigurări şi 6217 prin entități care administrează fonduri şi nu sunt companii asigurătoare. Un număr însemnat de planuri este finanțat printr-un sistem mixt care utilizează ambele instrumente. Conform legii, nu se pot discrimina diferiții angajați care participă la plan, a căror evaluare trebuie să se realizeze conform presupunerilor şi metodelor de evaluare actuarială. În cele din urmă, planul trebuie să fie înregistrat la un organism public din cadrul Ministerului Muncii care are acest scop şi care se ocupă şi de efectuarea controalelor necesare[42].

---

articolul lui Giorgio Fanin „Social Security and Suplemental Benefits in Italy", publicat în numărul din ianuarie 1982 al revistei *Benefits International*, p. 10-15.

[42] Referitor la Japonia, se poate consulta articolul interesant al lui Kiyoshi Murakami, „Studies on Severance and Retirement Benefit Plans in Japan", apărut în numărul din iulie 1982 al revistei *Benefits International*.

Menționăm, în final, cazul Malaeziei, deoarece, alături de Chile, reprezintă unul dintre exemplele cele mai tipice de finanțare a sistemelor de Securitate Socială de stat prin metoda capitalizării. Totuşi, există diferențe importante între cazul Malaeziei şi cel al statului Chile. În Malaezia, fondul planurilor de pensii este administrat de un organism central dependent de stat. Investiția trebuie să se realizeze la valorile determinate de guvern şi în fiecare an acesta declară o rată globală a dobânzii care se aplică tuturor contribuțiilor. Sistemul, creat în 1951, este cunoscut sub numele de „Employees Provident Fund" (EPF) şi în prezent declară o rată a dobânzii de 8% pe an (rata inflației cea mai recentă se află între 10% şi 15%). Trebuie semnalat, în cele din urmă, că firmele pot constitui planuri de pensii complementare de previziune, crescând pensiile garantate prin fondul menționat. În acest caz, planurile private de pensii se finanțează fie prin contracte de administrare a depozitelor cu companii de asigurări, fie prin instituții de finanțare a planurilor de pensii cu personalitate juridică deplină şi complet independente de sectorul asigurător[43,44].

[43] Se poate consulta articolul intitulat „An Introduction to Employee Benefits in Malaysia", scris de Anthony Guillam, apărut în numărul din martie 1982 al revistei *Benefits International*.

[44] Deşi toate statele prezintă particularități care le diferențiază de celelalte în ceea ce priveşte tratamentul fiscal al fondurilor de pensii, există totuşi o tendință clară de a promova şi proteja acest tip de instituții în general şi, mai ales, de a evita situații de dublă impozitare. Concret, fondurile sunt de obicei scutite de impozitul pentru societăți; nu se aplică reținere la dividendele sau dobânzile încasate, sau se returnează reținerile efectuate. Din perspectiva impozitului pe venit pentru persoane fizice, contribuțiile plătite către plan de omul de afaceri nu sunt considerate venit al angajatului. În continuare, vom prezenta un studiu comparativ al situației fiscale din şase dintre statele pe care le-am analizat în această secțiune. De consultat, în acest sens, lucrarea excelentă a lui Mariano Rabadán, „La Fiscalidad de los Fondos de Pensiones", publicată de revista *Dinero*, Madrid, septembrie 1983.

NOTĂ PRIVIND TRATAMENTUL FISCAL COMPARAT AL FONDURILOR DE PENSII

	Impozitul pe venit pentru persoane fizice		*Impozitul pe venit pentru societăți*	
	Plata de contribuții la fondul de pensii de către beneficiari	Plata de prestații de către fondul de pensii	Plata de contribuții la fondul de pensii de către compania creatoare a fondului	În ceea ce priveşte însuşi fondul ca subiect pasiv
GERMANIA	Scutite	Supuse	Cheltuială deductibilă	Scutit, inclusiv plusvalori. Returnare rețineri.
BELGIA	Scutite	Supuse	Cheltuială deductibilă	Limitat la reținerea a 20% din dobânzile şi dividendele încasate. Scutite plusvalorile.
OLANDA	Scutite	Supuse: venituri calculabile	Cheltuială deductibilă	Scutit, inclusiv plusvalori. Returnare rețineri.
MAREA BRITANIE	Scutite (S.L. 1970)	Scutite atunci când nu depăşesc: – 3/80 din salariul final în fiecare an; – maximum 1,5 x salariul final la 40 de ani de serviciu.	Cheltuială deductibilă	Scutit, inclusiv plusvalori. Returnare rețineri.
ELVEȚIA	Scutite în intervalul anumitor limite cantitative, variabile în diferitele cantoane.	Supuse	Cheltuială deductibilă	Scutit, inclusiv plusvalori. Returnare rețineri.
STATELE UNITE	Scutite	Supuse	Cheltuială deductibilă	Scutit, inclusiv plusvalori. Returnare rețineri.

VII. ASPECTE ECONOMICE ŞI SOCIALE

În această secțiune vom comenta câteva aspecte de actualitate referitoare la planurile de pensii. Este vorba despre a recunoaşte că planurile private de pensii au o influență asupra diferitelor aspecte ale vieții socio-economice, generând un ansamblu de probleme pentru care este nevoie să se caute soluții.

a) Discriminarea femeii în planurile de pensii

Orice analiză a discriminării femeii în planurile de pensii trebuie să pornească de la constatarea faptului incontestabil că bărbații şi femeile nu sunt egali din punctul de vedere al mortalității. Speranța matematică de viață pentru un bărbat de 60 de ani, conform tabelelor de mortalitate cele mai comune, este de 17,5 ani, în timp ce speranța de viață pentru o femeie de aceeaşi vârstă depăşeşte 21 de ani. La 65 de ani, cifrele sunt de 14 ani pentru bărbați, respectiv 17,5 ani pentru femei. La vârsta de 70 de ani un bărbat poate spera să mai trăiască încă 11 ani, în timp ce speranța de viață a femeii este de aproape 14 ani.

Aceste diferențe sunt bine cunoscute de mult timp şi se pare că ele se păstrează, fără să fie afectate semnificativ de protagonismul din ce în ce mai mare pe care femeia îl câştigă treptat în toată ordinea economică şi socială. Este din ce în ce mai mare numărul femeilor care lucrează în afara casei şi sunt supuse stresului vieții industriale moderne. Totuşi, speranța de viață diferită între femei şi bărbați se menține intactă.

Cititorul va înțelege imediat că problema cea mai importantă care apare se referă la costul mult mai mare de garantare a unei pensii pentru limită de vârstă în cazul femeilor decât în cel al bărbaților. Motivul este că, pe termen mediu, va trebui să se plătească pensia garantată femeii pe durata unui număr mai mare de ani. Adică, valoarea actuală actuarială a pensiei care va fi plătită unei femei este mai mare decât cea aferentă plătită unui bărbat.

În fața acestei inegalități care ne este impusă de natură, în prezent, este activ un întreg curent social care încearcă să se asigure că femeia nu este discriminată în niciun domeniu. Obiectivul este de a acorda tratament egal bărbaților şi femeilor în diferitele sectoare ale

vieții sociale. Transferând această dorință la tema de care ne ocupăm, egalitatea de tratament s-ar putea restrânge la doi parametri foarte diferiți: fie trebuie să se urmeze principiul egalității costului, fie trebuie ales principiul egalității beneficiului sau pensiei. Conform principiului de egalitate a costului, nu există discriminare între bărbați şi femei, deoarece contribuțiile la planul de pensii realizate în favoarea unora şi altora sunt identice. Totuşi, de asemenea, a fost propus principiul de egalitate a beneficiului sau egalitate a pensiei, conform căruia se încearcă garantarea aceluiaşi nivel de pensii pentru bărbați şi femei, cu inconvenientul deja semnalat al costului mult mai mare al pensiilor în cazul femeilor. În unele state, au avut loc procese juridice care au obligat autoritățile judiciare şi administrative să ia poziție în această problemă. În majoritatea cazurilor, principiul adoptat a fost cel de egalitate a pensiei sau a beneficiului[45].

Cu toate acestea, principiul egalității pensiilor aduce probleme, unele dintre ele fiind foarte greu de rezolvat. În primul rând, acest principiu este complet incompatibil cu noțiunea de pensie ca salariu amânat, care a fost explicată în secțiunea I a acestei lucrări. Evident, dacă se doreşte garantarea aceleiaşi pensii pentru bărbați şi femei, costul pensiei pentru femei, adică salariul amânat al lor, va fi mult mai mare decât cel al bărbaților, aşadar, se pare că bărbații suferă de discriminare. În plus, nu trebuie să uităm de consecințele pe care le-ar avea, conform ştiinței economice, faptul că femeia, ca factor de producție comparabil cu bărbatul, ar presupune un cost al forței de muncă semnificativ mai mare: în alte circumstanțe egale („ceteris paribus"), problema locului de muncă al femeii lucrătoare ar deveni şi mai dificilă, scăzând în medie valoarea salariilor pe piață aferente ei.

---

[45] În legătură cu tema planurilor de pensii şi discriminarea femeii, trebuie citit articolul excelent al lui Gerard D. Martin, „Gender Discrimination in Pension Plans", apărut în numărul din septembrie 1974 al *Journal of Risk and Insurance*, p. 203-214. De asemenea, articolul mai recent scris de Anna M. Rappaport, intitulat „Employee Benefits and Sex Discrimination", publicat de *CLU Journal* în aprilie 1980, p. 40-47. Acest articol face parte din notele editate de Societatea Nord-Americană a Actuarilor pentru a facilita pregătirea pentru examenele pe care le organizează. În cele din urmă, se poate consulta „The Unisex Issue: What Price Equality" de Albert A. Lewis, în *Best's Review*, martie 1982, p. 10.

Principiul egalității pensiei sau a beneficiului generează alte probleme foarte greu de rezolvat. Astfel, de exemplu, dacă planul de pensii include opțiunea de a putea încasa la data pensionării valoarea actualizată a pensiilor garantate, ar apărea paradoxul că această valoare actualizată este mult mai mare pentru femei decât pentru bărbați, pensia fiind egală pentru toți şi toate. Prin urmare, principiul egalității beneficiilor i-ar discrimina clar, în acest caz, pe bărbați.

Ne găsim, aşadar, în fața unei probleme complexe, căreia încă nu i s-a găsit o soluție definitivă compatibilă cu sentimentul social, foarte înrădăcinat, împotriva discriminării femeii şi cu baza tehnică şi actuarială a planurilor de pensii.

În cele din urmă, există alte aspecte legate de planurile private de pensii care, de asemenea, evidențiază problema pe care o analizăm, a discriminării femeii. Astfel, de exemplu, este răspândită clauza în virtutea căreia pensia de văduvie încetează în cazul în care soția, văduva, se recăsătoreşte. Logica includerii acestei clauze în regulamentele planurilor de pensii doreşte să evite să îi lase văduvei o pensie viageră mare, inclusiv în cazul în care ea s-ar recăsători şi nu ar mai fi în situația de necesitate financiară. Nu există dispoziții în regulamentele planurilor de pensii paralele acesteia care să îi afecteze şi pe bărbații văduvi: dacă un angajat pensionat de sex masculin se recăsătoreşte, desigur că nu îşi pierde pensia pentru limită de vârstă, chiar dacă noua soție ar putea fi foarte bogată. Planurile de pensii sunt influențate clar de o structură şi o serie de atitudini sociale care încă obişnuiesc să vadă situația bărbatului şi a femeii în mod diferit.

b) Problema păstrării şi a transferării drepturilor derivate dintr-un plan de pensii

Problema pe care o vom comenta acum apare de fiecare dată când angajatul decide să îşi părăsească voluntar locul de muncă pentru a ocupa unul nou, în altă companie, din diferite motive (profesionale, economice, familiale etc.). Desigur că majoritatea planurilor de pensii îi garantează, în anumite circumstanțe, angajatului care părăseşte compania fie valoarea contribuțiilor pe care acesta le-a realizat la plan, fie o parte din rezerva matematică alocată lui, fie valoarea pensiilor reduse care s-ar putea achiziționa cu aceste rezerve matematice. Problema apare atunci când angajatul îşi schimbă locul de

muncă de 3, 4 sau mai multe ori pe parcursul vieții sale profesionale. În acest caz, valoarea diferitelor pensii pe care le-ar avea garantate angajatul în fiecare plan de pensii al companiilor de la care a plecat nu ar păstra nicio legătură cu salariul final al angajatului, cu excepția situației în care acestea s-au ocupat de revalorizarea pensiilor aferente. Acest efect se produce, parțial, ca o consecință a ratelor mari ale inflației pe care le suferă în prezent economiile moderne şi parțial, din cauza numărului redus de ani în care, în termeni comparativi, angajatul cotizează la planul de pensii al ultimei companii pentru care lucrează, şi de la care va încasa salariul final cel mai ridicat. Acest lucru face imposibilă actualizarea pensiei totale în mod suficient, dat fiind că majoritatea formulelor de calcul al pensiilor, chiar dacă sunt definite în funcție de salariile finale, depind şi de numărul de ani de servicii prestate către fiecare companie.

Apare, aşadar, polemica dacă ar fi sau nu mai convenabil să se revalorizeze pensiile garantate angajaților care au părăsit planul, chiar dacă ei nu mai prestează servicii către compania angajatoare. În favoarea acestor idei de sprijinire a revalorizării pensiilor, în fiecare caz se invocă de obicei importanța pe care o are promovarea mobilității lucrătorilor de la o companie la alta, mobilitate care ar avea de suferit dacă angajatul şi-ar vedea diminuate drepturile la pensia pentru limită de vârstă ca o consecință a mobilității lui. Totuşi, împotriva acestui argument, s-a semnalat că, într-un număr mare de cazuri, părăsirea locului de muncă pentru a ocupa unul nou are loc ca urmare a situației de criză care afectează compania de la care pleacă; acestei companii, pentru că se găseşte într-o situație financiară delicată, i-ar fi foarte greu să realizeze contribuțiile necesare pentru revalorizarea pensiilor acelor angajați care au plecat.

Pe de altă parte, împotriva ideilor pentru revalorizare se argumentează că orice angajat care părăseşte un loc de muncă pentru a ocupa un altul evaluează, în momentul în care decide schimbarea, avantajele economice, profesionale etc. ale noului loc de muncă în comparație cu cel vechi, cântărind atent posibila pierdere a pensiei pentru limită de vârstă care ar motiva schimbarea. Însă dacă situația economică a noului loc de muncă este suficient de bună încât să compenseze, printre altele, pierderea relativă a pensiei, nu se justifică o revalorizare a pensiilor angajate la compania de la care a plecat, pe lângă toate acele avantaje noi.

În plus, nu trebuie să uităm, aşa cum s-a menţionat în secţiunea I, că unul dintre obiectivele de bază ale oricărui plan de pensii este de a consolida legătura dintre angajat şi companie, reducând posibilitatea ca angajaţii valoroşi să o părăsească în urma unor oferte economice aparent mai avantajoase pe termen scurt. Dacă s-ar adopta această tendinţă de revalorizare a pensiilor angajate la companiile în care o persoană a lucrat, atunci acest efect benefic al planului de pensii în organizarea forţei de muncă ar dispărea complet.

În cele din urmă, trebuie avut în vedere că o revalorizare a pensiilor angajaţilor care nu mai lucrează pentru acea companie s-ar putea face numai pe baza scăderii pensiilor garantate angajaţilor care lucrează în continuare pentru aceeaşi companie. Existenţa acestei situaţii pare nerealizabilă în prezent şi experienţa a demonstrat că orice creştere a contribuţiei la un plan de pensii peste costul corespunzător nivelului de pensii strict garantat se dedică de obicei actualizării valorii pensiilor în curs de plată, cu scopul de a le apăra de inflaţie, având o prioritate absolută în faţa unei eventuale revalorizări a pensiilor angajate de cei care au părăsit compania.

O problemă legată de aceasta, însă de o altă natură, o reprezintă transferarea rezervelor matematice aferente de la unele planuri de pensii la altele, în cazul în care angajatul îşi schimbă locul de muncă. Dacă lucrurile nu se petrec astfel, atunci angajatul se vede obligat să primească, odată ieşit la pensie, pensiile reduse angajate la diferitele companii pentru care a lucrat de-a lungul vieţii sale profesionale. Singurul mod de rezolvare a fenomenului ar fi de a înlesni transferul rezervelor matematice aferente fiecărui angajat, din fondul de pensii al companiei pe care o părăseşte, în fondul de pensii al noii companii pentru care va lucra. Totuşi, acest transfer de rezerve presupune nenumărate probleme. Fiecare plan de pensii este diferit, există ipoteze foarte diferite de rentabilitate financiară, mortalitate etc., care motivează ca activele trecute dintr-un fond în altul să fie greu de evaluat şi ca niciodată să nu ducă la aceleaşi pensii, scutite de plată.

Desigur că, la prima vedere, soluţia cea mai simplă pentru problema pe care o analizăm acum ar fi crearea unui fel de „cameră de compensare" sau organism public între diferitele fonduri private de pensii, care să se ocupe de transferul rezervelor aferente motivat de schimbarea locului de muncă de către angajaţi. Totuşi, până în prezent, nu a apărut un astfel de organism în niciun stat din lume, în

principal din următoarele motive: în primul rând, deoarece crearea şi menținerea lui ar produce nişte costuri pe care nimeni nu este dispus să le suporte. Se pare că pensionarii nu sunt dispuşi să îşi vadă pensiile reduse ca o consecință a alocării unei părți a contribuției la fondul de pensii pentru menținerea acelui organism social. În al doilea rând, creatorii planurilor de pensii nu văd cu ochi buni crearea unui organism public care ar putea presupune un amestec sau un control sporit din partea statului în planurile private de pensii constituite de ei.

În încheiere, trebuie semnalat că, în zona unde problema este cea mai stringentă, adică în transferul rezervelor matematice de la planurile de pensii din unele state în alte state, motivat de transferul internațional al angajaților companiilor multinaționale, au apărut diferite asociații internaționale de entități care administrează planuri de pensii (în special companii de asigurări de viață), care se ocupă de facilitarea transferului de fonduri, întotdeauna în limitele legale din statele implicate[46].

c) Sindicatele şi planurile de pensii

Adesea se discută până în ce punct planurile de pensii trebuie să fie afectate în constituire şi funcționare de negocierea colectivă între companii şi sindicate. Astfel, în timp ce planurile private de pensii răspund la nevoile pe termen foarte lung, cu o durată nedeterminată, negocierea colectivă între oamenii de afaceri şi sindicate este afectată inevitabil, de cele mai multe ori, numai de considerațiuni pe termen scurt.

Nu există nicio urmă de îndoială că pensiile nu sunt altceva decât salarii amânate şi că, prin urmare, ca tot ce ține de salarii şi condiții de muncă, se pare că trebuie negociate în comun de angajați şi companii. Totuşi, sunt destul de multe inconveniente care pot reieşi din intervenția sistematică a sindicatelor în constituirea şi menținerea planurilor de pensii. În continuare vom menționa câteva dintre ele.

---

[46] Este cazul Asociației Multinaționale a Companiilor de Asigurări de Viață INSUROPE; alte asociații de acest gen sunt IGP, AREA, GAIN etc. Consultați lucrarea excelentă publicată de MPA (International), *Multinational Pooling: A Guide for Multinational Companies with Insured Employee Benefit Plans*, apărută în a doua ediție la Londra, în ianuarie 1982.

În primul rând, trebuie insistat asupra pericolului ca pensiile, precum şi beneficiile pe termen lung, să fie sacrificate în încercarea de a obține contraprestații pe termen mai scurt, în cadrul procesului de negociere colectivă. Experiența demonstrează modul în care sindicatele se axează de obicei pe creşterea salariilor şi îmbunătățirea celorlaltor condiții imediate de lucru, acordând o importanță secundară temei pensiilor. În prezent este dificil să se evalueze beneficiile care vor fi reale abia peste zeci de ani şi, pe de altă parte, este de înțeles ca, din motive ideologice, sindicatele să fie predispuse la a pune aceste obligații pe umerii societății prin intermediul aparatului statal al Securității Sociale. Numai într-o serie de conjuncturi istorice foarte concrete, în special când se stabileşte o înghețare a veniturilor pentru a lupta împotriva inflației, sindicatele îşi îndreaptă interesul spre planurile de pensii, ca unic mod de a obține beneficii în afara celorlaltor costuri, înghețate, privind forța de muncă.

O altă problemă care apare în raport cu negocierea colectivă constă în faptul că negocierea se realizează de obicei la nivelul punctului de lucru, fiind posibil ca structura în funcție de vârstă, sex şi nevoi financiare să varieze mult de la un punct de lucru la altul. Structura diferită poate genera o serie de diferențe grave atunci când se constituie sau se menține un plan de pensii, dacă sindicatele intervin şi nu sunt capabile să înțeleagă filosofia planului şi aplicarea sa generală în toată compania.

În orice plan de pensii există trei părți diferențiate clar. Pe de o parte, compania care constituie planul; pe de altă parte, angajații activi în favoarea cărora se garantează pensiile şi, în al treilea rând, un colectiv foarte important, grupul pensionarilor care deja primesc pensii. Problema este că nimeni nu reprezintă pensionarii la masa negocierilor între lucrători şi oamenii de afaceri. Acest lucru este foarte important, dat fiind că în numeroase cazuri poate fi mult mai necesar, din punct de vedere social, să fie actualizate pensiile în curs de plată decât să se aducă îmbunătățiri la locul de muncă în favoarea angajaților activi. În momentul în care scriem aceste rânduri, încă nu a fost găsită o soluție pe deplin satisfăcătoare pentru această problemă stringentă.

d) Problema falimentului companiei care a constituit planul

Aceasta este o problemă de mare actualitate în situația actuală de criză economică. Ce se întâmplă în cazul în care compania care a creat planul de pensii se află într-o situație economică nefericită şi nu mai poate realiza contribuții la fond? Înainte de toate, trebuie să menționăm că, în acest sens, instrumentul concret de finanțare ales pentru planul de pensii are o relevanță extraordinară. Nu este acelaşi lucru ca, în acest caz, planul de pensii să fi fost contractat cu o companie asigurătoare sau să se fi finanțat prin creditarea contribuțiilor aferente într-un cont de rezervă în cadrul aceleiaşi companii. În primul caz, chiar dacă firma nu mai plăteşte contribuțiile sau intră în faliment, compania asigurătoare se va ocupa în continuare de plata pensiilor în curs, dat fiind că acestea au fost cumpărate actuarial în momentul pensionării titularilor respectivi; de asemenea, vor exista rezerve acumulate pentru angajații care încă nu s-au pensionat, care vor permite cel puțin garantarea unor pensii reduse din punct de vedere actuarial, în funcție de formulele şi aspectele reglementate în plan.

Însă dacă acest plan de pensii este finanțat unic şi exclusiv din rezervele bilanțului companiei care a creat planul, sunt puse în pericol grav nu numai pensiile care ar fi putut fi garantate pentru viitor, dar şi cele care sunt în curs de plată. Acest lucru explică tendința existentă în aproape toate statele de a nu acorda avantajele fiscale recunoscute planurilor de pensii dacă acestea nu sunt finanțate în afara companiei.

Foarte recent, în câteva state, au fost create o serie de instrumente publice sau semi-publice cu scopul de a garanta obligațiile contractate în raport cu planurile de pensii create de companii în criză. Astfel, în Statele Unite, a fost creat Pension Benefit Guaranty Corporation (PBCG). Acest organism acționează ca o „companie de asigurări", încasând primele diferitelor fonduri de pensii în vigoare în Statele Unite. Scopul său este de a se ocupa de o parte semnificativă a pensiilor garantate de companii care, aflându-se în situație de criză, nu pot menține planurile de pensii. În acest caz, PBGC se ocupă de obligațiile planului, chiar dacă cere transferarea în favoarea sa a cel puțin 30% dintre activele sau fondurile care s-au acumulat în plan. Chiar dacă organismul a funcționat relativ bine de la crearea lui în 1974 şi până în prezent, totuşi, o serie de crize industriale importante (Chrysler, International Harvester etc.) pot pune în pericol solvența

întregului sistem. În orice caz, este vorba despre o idee care a funcţionat relativ bine şi s-ar putea adapta, cu anumite îmbunătăţiri, în alte state[47].

VIII. CAZUL SPANIOL

Situaţia în care se găsesc fondurile private de pensii în Spania poate fi înţeleasă corespunzător dacă sunt înţelese bine circumstanţele care îi influenţează dezvoltarea.

În primul rând, economia spaniolă se află într-o stare de clară recesiune. În momentul scrierii acestui paragraf, rata inflaţiei se situează la aproximativ 14%, existând peste două milioane de şomeri în această ţară. Aşadar, situaţia companiilor nu este înfloritoare. De aceea, foarte puţine companii se află într-o situaţie financiară care să le permită să pună în practică fondurile de pensii pe care le-au planificat. Astfel, în prezent, majoritatea companiilor amână pentru un viitor mai bun din punct de vedere economic constituirea fondurilor menţionate. Numai un grup minoritar de companii, alcătuit în principal de companii cu capital străin care operează în Spania, a pus în aplicare vreun tip de plan. Motivul acestui fenomen este că acele companii străine care lucrează în Spania au cea mai mare experienţă în domeniul planurilor de pensii, după ce le-au dezvoltat deja de mulţi ani în alte state occidentale în care lucrează şi după ce aceste companii s-au văzut obligate, din motive de coerenţă în politica forţei de muncă, să acorde un tratament egal personalului, indiferent care ar fi statul în care îşi desfăşoară activitatea.

Al doilea aspect care trebuie luat în considerare este marea dezvoltare a Securităţii Sociale în Spania. Această mare dezvoltare îşi are originea în Legea Securităţii Sociale din 1972[48], în virtutea căreia

[47] Consultaţi articolul apărut în numărul din 4 octombrie 1982 al revistei *Fortune*, intitulat „How Sick Companies are Endangering the Pension System", al cărui autor este Geoffrey Colvin.

[48] Legea 24/21.06.1972, de finanţare şi perfecţionare a acţiunii protectoare a Regimului General al Securităţii Sociale (Buletinul Oficial al Statului, din 22.06.1972). Ulterior, conţinutul acestei legi a făcut parte din Textul Revizuit al Legii Generale a Securităţii Sociale, aprobat prin Decretul 2065/30.05.1974 (Buletinul Oficial al Statului, din 20 şi 22.07.1974).

se dorea stabilirea treptată a unui sistem capabil să ofere pensii comparabile cu veniturile finale primite de angajați. Acest obiectiv, date fiind logicile şi dificultățile financiare inevitabile, încă nu a putut fi atins şi, în prezent, atât beneficiile, cât şi contribuțiile sunt limitate, existând un plafon, în conformitate cu o scară a ocupațiilor care se revizuieşte anual.

Un lucru este clar, şi anume faptul că Securitatea Socială spaniolă trece printr-o etapă de criză, iar acest lucru a fost evidențiat de excelente studii recente[49]. Ca o consecință a acestei situații, se produce o tensiune evidentă între sectoarele economic, social şi politic ale țării, care va trebui să influențeze clar viitorul pe care l-ar putea avea planurile private de pensii în Spania: dacă, în ultimă instanță, va avea preponderență teza conform căreia este necesar să se continue dezvoltarea Securității Sociale de stat, astfel încât să se garanteze pensii echivalente cu 100% din salariile finale reale, este clar că viitorul planurilor private de pensii în Spania va fi extrem de limitat; dacă, dimpotrivă, se recunosc dificultățile financiare grave care ar rezulta din prevalența tezei enunțate anterior şi este înțeles faptul că rolul adecvat al Securității Sociale este cel de a oferi beneficii minime tuturor cetățenilor, în ideea că ei, utilizând diferite mijloace, le vor completa pe cont propriu, viitorul planurilor private de pensii în Spania va fi foarte promițător.

În cele din urmă, trebuie să menționăm schimbările legislative ample şi rapide care au avut loc în Spania de la sosirea destul de recentă a democrației. În consecință, au apărut o serie de dispoziții cu caracter fiscal, economic şi administrativ, care produc schimbări profunde în viața spaniolă în general şi în domeniul previziunii

[49] A se consulta, de exemplu, aşa-numita *Carte Verde a Securității Sociale*, care a fost publicată cu titlul *Análisis crítico económico-financiero de la Seguridad Social* española, de Juan Aldaz y José Luis Fernández în 1977. Mai recent, se disting lucrările lui Eugenio Prieto Pérez, *La reforma del sistema de pensiones de la Seguridad Social* şi *La Seguridad Social española y la economía de mercado*, publicate în februarie 1982 de Institutul Actuarilor Spanioli, în a 2-a parte a lucrării *Lecturas sobre economía de la Seguridad Social española*. De asemenea, prezintă interes datorită analizei numerice, *Comentarios al presupuesto de la Seguridad Social para 1982*, scrisă de Ana María Vicente Merino, publicată în acelaşi loc. În final, menționăm numărul monografic 12-13 al revistei *Papeles de Economía Española*, care este dedicat în totalitate problemelor Securității Sociale în Spania.

publice şi private în particular. Procesul nu s-a finalizat încă, în numeroase domenii fiind dificil să se prevadă drumul definitiv pe care îl va urma.

Având mereu în minte influența celor trei caracteristici descrise, vom analiza în continuare diferitele instrumente de finanțare a planurilor private de pensii disponibile în Spania în prezent, precum şi cele mai importante aspecte fiscale şi de control administrativ existente în cazul spaniol.

a) Companii de asigurări de viață

Primul grup de instrumente de finanțare este alcătuit din diferitele contracte pe care le oferă societățile anonime sau mutuale de asigurări private, supuse în prezent „Legii de Organizare a Asigurărilor Private", din 16 decembrie 1954, precum şi celorlaltor dispoziții care au fost publicate ulterior în acest domeniu[50]. Între acestea, trebuie subliniat, pentru importanța sa, Ordinul Ministerial din 12 august 1981, privind asigurarea de viață,[51] care prevede textual în articolul 5 că „în asigurările de grup, fondurile care se generează ca urmare a contribuțiilor anterioare sau pre-prime[52] destinate constituirii de

[50] Această lege a fost publicată în Buletinul Oficial al Statului din 19 decembrie 1954. Pe de altă parte, Guvernul tocmai a trimis Parlamentului un Proiect de Lege referitor la Organizarea Asigurărilor Private care, odată devenit lege, va deroga dispoziția în vigoare din 1954. Conform articolului 2d) al acestui proiect se consideră supuse legii „operațiunile de gestionare a fondurilor colective, destinate acordării pentru participanți de prestații referitoare la riscuri legate de viața umană sau activitatea profesională, care includ pensii sau capitaluri în caz de deces, invaliditate, pensionare sau supraviețuire".

[51] Ordinul din 12 august 1981, prin care se revizuieşte şi se actualizează norma aplicabilă pentru asigurările de viață. A apărut în Buletinul Oficial al Statului din 5 septembrie 1981.

[52] Faptul că această dispoziție menționează „contribuțiile anterioare sau pre-primele" şi nu doar „primele" justifică faptul că nu se aplică Impozitul pentru Traficul Companiilor (ITE) contribuțiilor realizate către companii de asigurări de viață cu motivul contractelor de depozite în administrare; numai atunci când cineva atinge vârsta de pensionare şi îşi cumpără renta viageră aferentă în contul fondului, s-ar aplica ITE asupra primei unice plătite. Totuşi, nu pare rezonabil să se ofere un tratament diferit în acest sens contribuțiilor – care în acest caz chiar sunt adevărate „prime" – realizate în fondul finanțat printr-un contract de rente amânate. Mai mult, nu se justifică deloc impozitarea cu rata generală a ITE (5%) a primelor

planuri de pensii se vor investi în bunuri potrivite pentru acoperirea rezervelor tehnice[53] ale entităților asigurătoare, cu excepția acelor cazuri în care rezervele matematice sunt supuse unui plan de investiții autorizat anterior. În orice caz, vor fi obiectul unei contabilizări independente". În aceeaşi dispoziție se stabileşte că rata maximă a dobânzii aplicabile din punct de vedere legal în contractele de asigurări de viață este de 6%. Dat fiind că rentabilitățile financiare care se pot obține pe piață sunt mai ridicate, această dispoziție a motivat ca acele contracte de rente amânate care se utilizează pentru a finanța planuri de pensii să includă o clauză de participare la beneficii, în virtutea căreia clientului îi revine un procent (de la 75% la 90%) din rentabilitatea suplimentară obținută pe piață, peste rata tehnică a dobânzii.

Articolul 5 al Ordinului Ministerial din 1981, pe care l-am indicat mai sus, recunoaşte clar posibilitatea existenței contractelor de administrare de depozite în cadrul legal spaniol. Astfel, deşi sunt încă puține companii şi societăți mutuale de asigurări de viață care oferă pe piață acest tip de contracte, numărul şi varietatea lor înregistrează o creştere într-un ritm destul de acceptabil. Suma „pre-primelor" sau contribuțiilor realizate către companiile de asigurări în virtutea acestor contracte de administrare de depozite trebuie să fie investită, în general, în aceleaşi bunuri care sunt valabile pentru acoperirea rezervelor matematice. La prima vedere, acest lucru ar putea presupune o mare restricție în ceea ce priveşte instrumentele de finanțare a planurilor de pensii oferite de companiile de asigurări. Totuşi, o analiză mai detaliată a problemei scoate în evidență că restricția nu este atât

asigurărilor de viață, mai ales dacă se ține seama de componenta de economisire importantă inclusă în acest tip de operațiuni şi efectul favorabil al acestora asupra economiei naționale.

[53] Decretul 1341/2.06.1978 (Buletinul Oficial al Statului din 19.06) reglementează investiția rezervelor tehnice ale societăților de asigurări. Conform acestui decret, va trebui să se investească:

a) minim 30% din rezervele matematice şi de risc în curs, în datoria publică a statului spaniol, domiciliată în Spania;

b) un alt 30%, minim, în valori publice, industriale sau comerciale spaniole, care să întrunească cerințele stabilite în articolele 4 şi 5 ale decretului;

c) restul de 40% se poate investi în numerar în case de economii şi bănci, efecte comerciale, valori mobiliare, împrumuturi, imobile, ipoteci, proprietăți forestiere şi prime în curs de a fi încasate.

de mare precum s-a crezut în primul moment. Trebuie avut în vedere mai ales că, în conformitate cu „metoda banilor noi" descrisă în subcapitolul IV, investiția optimă pentru un plan de pensii este alcătuită din instrumente de rentă fixă, cu un termen de maturitate nu foarte îndelungat şi că, în conformitate cu legea, acest tip de investiții este pe deplin capabil să acopere rezervele matematice.

În orice caz, se prevede continuarea apariției de produse noi şi perfecționate în acest domeniu, astfel încât companiile de asigurări de viață să devină, în termeni relativi, cel mai important sector specializat în instrumente de finanțare a planurilor de pensii din Spania.

b) Casele de ajutor reciproc sau casele de pensii de previziune socială

Aceste instituții, care nu au scop lucrativ, se supun Legii din 6 decembrie 1941, precum şi Regulamentului din 26 mai 1943[54].

Casele de ajutor reciproc se definesc ca asociații fără scop lucrativ, care desfăşoară o activitate de previziune socială, stabilindu-se ca fondurile lor să provină din contribuții directe ale asociaților sau ale altor societăți sau persoane protectoare.

Casele de ajutor reciproc au personalitate juridică deplină, separată de persoanele particulare, companiile sau sindicatele care le-ar fi putut promova înființarea. În plus, orice fel de prestații pe care le-ar putea obține asociații nu pot fi cedate altor persoane, nici confiscate, nici să servească drept garanție pentru îndeplinirea de obligații contractate în afara companiei.

Casele de ajutor reciproc de previziune socială au avut o mare importanță în deceniile de după 1941, când a apărut un mare număr de entități cu nume dintre cele mai variate: „societăți de ajutor reciproc", „case de pensii", „case de previziune socială" etc. Regulamentele tuturor acestor entități trebuie să fie aprobate de Ministerul Muncii (în prezent Ministerul Sănătății şi Securității Sociale), care este organul administrației de stat responsabil de controlul lor.

[54] Legea aparține conducerii statului şi apare în Buletinul Oficial al Statului din 16 decembrie 1941. În ceea ce priveşte Regulamentul, acesta a apărut în Buletinul Oficial al Statului din 10 iunie 1943.

Principalul avantaj al caselor de ajutor reciproc de previziune socială constă în faptul că până acum au fost instrumentul de finanțare, creat de lege, care se preta cel mai bine la a fi utilizat ca sistem de previziune socială complementar Securității Sociale. În plus, din punct de vedere fiscal, casele de ajutor reciproc beneficiază de importante scutiri: astfel, sunt scutite de impozitul pe activități şi beneficii comerciale şi industriale, de impozitul general pentru venitul societăților şi al altor entități juridice, de impozitul pentru traficul companiilor, de impozitul pe transfer patrimonial şi acte juridice documentate, de taxele municipale şi provinciale şi, în cele din urmă, de taxele şi accizele corporațiilor locale.

Totuşi, casele de ajutor reciproc de previziune socială prezintă mari dezavantaje cu privire la posibilitatea utilizării lor ca instrumente de finanțare a planurilor de pensii. Concret, merită să fie subliniat controlul strâns exercitat de Ministerul Muncii în constituire, operațiuni şi modificări, care face ca sistemul să fie lipsit de flexibilitatea necesară cerută de piață. Pe de altă parte, casele de ajutor reciproc prezintă riscul permanent de a fi absorbite de un organism oficial, lucru care s-a întâmplat într-un număr semnificativ de cazuri; în plus, investițiile fondului sunt limitate de lege, existând un control riguros al acestora.

c) Fundații laborale

Fundațiile laborale au fost create pentru prima dată în martie 1961[55] ca instituții capabile să canalizeze sarcinile de asistență socială pe care companiile le implementează în cadrul lor, în favoarea lucrătorilor. Ulterior, Legea Securității Sociale din aprilie 1966 confirmă că fundațiile pot fi utilizate ca instrument de completare a beneficiilor oferite de Securitatea Socială[56]. Este clar că în toată această legislație se observă un spirit preponderent paternalist şi o concepție a relațiilor companie-lucrători-stat care în acest moment şi-a pierdut total

[55] Decretul 446/16.03.1961, apărut în Buletinul Oficial al Statului din 20 martie. Normele de aplicare a acestui Decret se găsesc în Ordinul din 25 ianuarie 1962 (Buletinul Oficial al Statului din 13 februarie).

[56] Decretul 907/21.04.1966 (Buletinul Oficial al Statului din 22 aprilie). Consultați articolul 183 din Textul Revizuit din 30 mai 1974.

valabilitatea şi perspectivele de dezvoltare[57]. Caracteristicile principale ale fundaţiilor laborale sunt următoarele: în primul rând, sunt instituţii create fără scop lucrativ, care se bucură de personalitate juridică deplină, independentă, precum şi de patrimoniul propriu necesar pentru îndeplinirea funcţiilor de asistenţă. În al doilea rând, compania şi lucrătorii pot solicita constituirea lor, în virtutea unui pact sau acord, sau numai compania, printr-un act unilateral. Totuşi, în orice caz, scopul fundaţiei laborale este de a desfăşura o muncă de asistenţă, în cadrul uneia sau mai multor companii, în beneficiul lucrătorilor acestora şi al familiilor lor.

Regulamentul fundaţiilor laborale trebuie aprobat de Ministerul Muncii; fundaţiile trebuie să fie înscrise în registrul oficial corespunzător.

Fundaţiile laborale au avantajul de a beneficia practic de aceleaşi scutiri fiscale ca societăţile de ajutor reciproc, studiate în secţiunea anterioară, dar se bucură de o mai mare libertate în investirea fondurilor pe care le administrează. Nu există limite stabilite de lege în ceea ce priveşte investiţiile acestor fonduri. Politica investiţiilor fundaţiei laborale trebuie să fie specificată în regulament şi acesta trebuie să primească doar autorizaţia administrativă a Ministerului Muncii[58]. În plus, controlul aplicat de Ministerul Muncii în cazul fundaţiilor laborale este mult mai redus decât în cazul caselor de ajutor reciproc, în special dacă fundaţia se alimentează din contribuţiile unilaterale realizate de companie.

Desigur, fundaţiile au dezavantajul major pe care îl reprezintă experienţa redusă privind utilizarea lor ca instrument de finanţare a planurilor de pensii, precum şi spiritul comentat deja, pe care legislaţia îl sprijină şi care se bazează pe o serie de principii puţin compatibile cu noua democraţie spaniolă şi ideea relaţiilor între companie şi lucrători, idee care în prezent este preponderentă în Spania[59].

---

[57] A se vedea în acest sens partea a şasea a lucrării „Los fondos de pensiones privados", de Jesús Vegas Asensio, apărută în *Lecturas sobre economía de la Seguridad Social española*, publicate în februarie 1982 de Institutul Actuarilor Spanioli.

[58] Legea din 1961 menţionează doar limita de 30% privind investiţia în bunuri de natură reală.

[59] Concret, în paragraful 2 al articolului 4 al Decretului din 16.03.1961 se prevede că „în gestionarea fundaţiilor laborale vor trebui să participe lucrătorii beneficiari

d) Fonduri de pensii fără personalitate juridică

Una dintre dovezile cele mai clare că legislația spaniolă actuală nu este suficientă în ceea ce priveşte reglementarea planurilor private de pensii o constituie apariția în Spania, într-un ritm accelerat şi începând din ultimii ani, a diferitelor fonduri de pensii lipsite de personalitate juridică. Aceste fonduri se creează pe baza unui regulament care stabileşte funcționarea generală a planului de pensii, precum şi reprezentarea oamenilor de afaceri şi a lucrătorilor în administrarea lui. Fondurile sunt plasate în afara companiei, în general în instituții financiare care se ocupă de custodia şi administrarea lor. În multe cazuri, societăți specializate în creare şi consultanță în materie de asigurări colective de viață şi planuri de pensii oferă sprijinul tehnic actuarial necesar pentru a şti dacă suma fondului este sau nu suficientă în orice moment.

Avantajul principal al acestor fonduri private de pensii care au apărut spontan constă în flexibilitatea sistemului, care a putut să ofere acelaşi răspuns ca instrumentele de finanțare, în afara companiilor asigurătoare, tipice deja în majoritatea statelor occidentale.

Totuşi, au ca principal dezavantaj statutul juridic oarecum neclar, care afectează sau poate afecta tratamentul fiscal al contribuțiilor realizate în fond[60].

Poate se observă în proiectul de lege de reglementare a instituțiilor de investiție colectivă, care include, ca o categorie în plus, fondurile private de pensii, dorința de a pune capăt acestei situații

---

prin reprezentarea lor sindicală directă, consiliile companiei sau elemente de legătură".

[60] Ne găsim într-un domeniu neclar şi insuficient definit, care poate fi supus diferitelor interpretări, atât din partea administratorilor, cât şi a autorităților fiscale. Lipsa de claritate a situației fiscale a acestor fonduri fără personalitate juridică rezidă în lacuna legală actuală existentă în ceea ce le priveşte; sperăm ca această lacună legală să fie acoperită în scurt timp, odată cu apariția viitoarei legi a fondurilor de pensii. În orice caz, articolul 13, d), 3, al Legii 61/27.12.1978 privind impozitul pentru societăți (Buletinul Oficial al Statului din 30 decembrie), prevede, ca o cerință pentru deductibilitatea fiscală a contribuțiilor, ca administrarea şi dispunerea de fondurile aferente să nu revină companiei care le realizează. Această dispoziție a fost confirmată de articolul 107 din Regulamentul privind impozitul pentru societăți, aprobat prin Decretul Regal 2631/15.10.1982 (Buletinul Oficial al Statului din 21-27 octombrie şi 4 noiembrie).

anormale pe care o presupune crearea fondurilor private de pensii fără personalitate juridică. Chiar dacă acest proiect nu a devenit încă lege, este necesar să prezentăm caracteristicile cele mai importante incluse în ultima sa versiune[61].

Conform proiectului, fondurile de pensii se definesc ca încă o instituție de investiție colectivă şi în niciun caz nu pot fi considerate înlocuitoare ale Securității Sociale. Fondul de pensii are personalitate juridică şi apare ca o consecință a unui contract în care se reglementează beneficiile, politica de investiții, suma contribuțiilor, administrarea etc. ale planului de pensii. Capacitatea legală de a acționa din partea fondului îi revine unei companii de administrare care acționează împreună cu un depozitar (casă de economii, bancă etc.). Conform proiectului de lege, compania administrator a fondului trebuie să întrunească anumite cerințe şi răspunde de daunele şi prejudiciile pe care le-ar putea cauza ca urmare a nerespectării propriilor obligații. În ceea ce priveşte instituția depozitar, aceasta se ocupă de custodia activelor fondului, exercitând asupra lor o funcție de supraveghere şi garantare. În aceeaşi măsură, se stipulează existența unei comisii de control al gestiunii pentru intervenția membrilor planului de pensii în sfera administrativă.

Fondurile de pensii vor trebui să se bazeze, total sau parțial, pe sistemul de capitalizare şi vor trebui să aibă o anumită marjă de solvență, care va fi calculată în funcție de obligațiile viitoare contractate şi în conformitate cu principiile de tehnică actuarială. În acest sens, va fi necesar să se realizeze un plan tehnico-financiar al fondului de pensii, care va fi prezentat Administrației la fiecare trei ani. De asemenea, se stipulează în proiectul de lege posibilitatea de a ceda o parte din riscul asumat pentru fond unei companii de asigurări de viață.

Cât priveşte investiția fondului, în Proiect a fost prevăzută o mare flexibilitate. Cel puțin 50% din fond trebuie investit în acțiuni cotate oficial şi în alte instrumente de natură financiară. Restul poate

[61] Este vorba despre ultimul proiect pregătit de Guvernul UCD şi care nu a ajuns să fie discutat de Parlament înainte de alegerile din 28 octombrie 1982. Încă nu se cunosc schimbările care vor trebui introduse de noua echipă guvernamentală care, totuşi, pare decisă să meargă mai departe cu această lege, deşi, conform ultimelor noastre ştiri, va fi exclusă din ea tema pensiilor, cu scopul de a o aborda separat într-o viitoare lege a fondurilor de pensii.

fi investit în bunuri imobiliare, împrumuturi către beneficiari şi alte tipuri de investiții, conform celor stabilite în regulamentul planului[62].

Înainte ca fondul de pensii să se constituie cu personalitate juridică, va fi necesar să se obțină o autorizație administrativă preliminară. Acest aspect al proiectului ar mai trebui nuanțat, pentru a reduce la minim controlul restrictiv posibil din partea administrației.

În ceea ce priveşte administratorii fondului, reglementarea este destul de restrictivă. Vor trebui să aibă un capital minim de 50 milioane de pesete, mai mare cu 1% decât valoarea pe piață a fondurilor administrate. Acțiunile vor trebui să fie nominative, aceste societăți vor trebui să se ocupe exclusiv cu administrarea şi reprezentarea instituțiilor de investiție colectivă.

Referitor la depozitari, aceştia vor trebui să fie bănci sau case de economii autorizate legal şi să aibă un capital plătit care să nu fie mai mic de 1/5 din fondurile de pensii care se depozitează.

Aceste cerințe par exagerate şi greu de îndeplinit în practică. În cazul administratorilor fondului, va fi aproape imposibil să se poată obține o rentabilitate potrivită capitalului minim cerut de lege, iar în cazul depozitarilor, pot apărea probleme dacă fondurile de pensii ating o dezvoltare semnificativă în Spania şi suma depozitelor care se generează va fi mare: numai marile bănci vor putea să fie depozitari ai fondurilor de pensii dacă se menține cerința amintită în paragraful anterior.

---

[62] Desigur, suntem de acord cu libertatea prevăzută de proiectul de lege, în ceea ce priveşte investițiile. Totuşi, nu trebuie să uităm importanța covârşitoare pe care o are păstrarea, în orice moment, a valorii capitalului fondului, precum şi spiritul prudent şi conservator care trebuie să îi guverneze politica de investiții, aşa cum am comentat la p. 130-131, 135-137, 137-148. În cele din urmă, părerea mea este că, chiar dacă pentru finanțarea fondului s-ar utiliza o instituție diferită de o companie de asigurări de viață, aceasta ar trebui să acționeze *ca şi cum ar fi* o companie de asigurări de viață; adică, să utilizeze criteriile de prudență şi conservatorism specifice acestui tip de societăți. Lucrurile trebuie să stea astfel nu numai din motivele prezentate în locurile citate din această lucrare, ci şi pentru că mă tem că ar putea ajunge să pună în pericol pensiile mai multor pensionați, orfani şi văduve, ca o consecință a adoptării de politici de investiții insuficient de conservatoare. În cele din urmă, ar fi dezastruos efectul pe care l-ar putea avea asupra credibilității întregului sistem de planuri private de pensii argumentat aici, dacă unele dintre ele nu ar putea ajunge să-şi îndeplinească angajamentele din lipsă de solvență financiară necesară.

Din punct de vedere fiscal, se prevede un tratament favorabil pentru fondurile private de pensii, chiar dacă în proiectul de lege scutirea fiscală nu afectează reținerile realizate la sursă (fixate în prezent la 16%), privind randamentele financiare, cât şi creşterile de valoare a capitalului care au loc în raport cu activele în care sunt investite fonduri, şi care vor fi impozitate la 15%. Acest aspect este foarte restrictiv, dat fiind că fondurile private de pensii au o durată foarte mare, fiind previzibil că se vor produce importante câştiguri de capital din procesul de vânzare-cumpărare a activelor. În orice caz, trebuie să ne aşteptăm ca, odată ce proiectul de lege este analizat cu atenție, să dispară proiectul definitiv de impozitare privind plusvalorile menționate.

Este clar că proiectul de lege pe care l-am analizat va trebui să sufere modificări profunde, dată fiind schimbarea ideologică produsă odată cu schimbarea guvernului spaniol, rezultat al alegerilor din 28 octombrie 1982. În orice caz, se pare că problematica fondurilor private de pensii este suficient de importantă pentru a beneficia de o reglementare separată, astfel încât acestea să nu fie considerate încă o instituție de investiție colectivă. În plus, trebuie semnalat că proiectul analizat nu reglementează destul de minuțios garanțiile tehnice actuariale care ştim că trebuie să fie mereu prezente în orice plan de pensii. Să sperăm că acest defect şi altele vor fi rezolvate când proiectul va deveni lege, sau că va apărea separat o viitoare lege a fondurilor de pensii, după cum susținem şi noi.

e) Fonduri de pensii recunoscute în pasivul companiilor care le-au constituit

De departe, marea majoritate a fondurilor de pensii existente în prezent în Spania nu sunt separate de companiile care le-au constituit, ci sunt recunoscute doar ca o rezervă în pasivul bilanțurilor acestora. Motivul acestui fapt constă, printre altele, în situația de gravă criză economică prin care trece țara, care face foarte dificilă ieşirea din companie a fondurilor aferente, mai ales ținând seama de dificultățile existente în obținerea de resurse financiare în afara ei. Totuşi, acest sistem prezintă grave complicații.

Din punct de vedere fiscal, există îndoiala că acele contribuții realizate de companie pentru creşterea rezervelor aferente vor mai

putea fi considerate mult timp ca fiind deductibile. Acest fenomen se petrece în virtutea celor stipulate în articolul 13 din Legea impozitelor pentru societăți, precum şi în Regulamentul acesteia, apărut recent (articolele 84 şi 107)[63]. În orice caz, chiar dacă există foarte puțină experiență pe această temă, se pare că interpretarea dată până acum de autoritățile fiscale este de a considera deductibile alocările realizate pentru rezervele corespunzătoare în care se materializează planul, dacă şi numai dacă: în primul rând, există un acord formal cu angajații de a le oferi beneficii prin intermediul unui plan de pensii; în al doilea rând, s-au realizat calcule actuariale pentru a determina suma necesară a contribuțiilor şi, în al treilea rând, se impută o rată a dobânzii de piață sumei atinse de rezervele menționate. Aceasta pare să fie interpretarea dată de autoritățile fiscale, precum şi explicația Ordinului ministerial apărut în data de 3 noiembrie 1982, a cărui legalitate îndoielnică a motivat declararea sa ca nul şi neavenit de noua administrație.

Pe de altă parte, acest sistem de finanțare poate cauza probleme grave companiilor care îl mențin, mai ales dacă avem în vedere atmosfera existentă în prezent în țara noastră în domeniul relațiilor de muncă. Este uşor să se înceapă să se solicite o intervenție a reprezentanților lucrătorilor în mersul intern al companiilor, cu pretextul justificat de a garanta administrarea adecvată a fondului, precum şi capacitatea sa de a face față obligațiilor deja contractate.

În final, trebuie să ne amintim că, din punct de vedere tehnic, se estimează, pe bună dreptate, că obligațiile derivate dintr-un plan de pensii, odată apărute, au o viață complet autonomă şi de aceea trebuie să fie garantate pe deplin, într-o independență absolută de situația economică viitoare a companiei care a constituit planul[64].

f) Tratamentul fiscal al planurilor de pensii

Până acum, legislația fiscală spaniolă nu a considerat în mod unitar problema fondurilor de pensii. Numai în anumite ocazii izolate pensiile sunt menționate ca figură impozabilă, iar tratamentul acordat acestei problematici pare să varieze în funcție de instrumentul de

[63] V. supra, nota 60.
[64] V. în acest sens p. 132, 168-170, 183.

finanțare ales, mai ales dat fiind tratamentul fiscal mai definit pe care îl au operațiunile companiilor de asigurări de viață. Aşadar, pare evidentă nevoia unei legislații unitare care să evite contradicțiile şi să asigure o fiscalitate uniformă pentru fondurile de pensii, indiferent dacă se utilizează sau nu o companie de asigurări de viață ca instrument de finanțare.

1. Impozitul pentru societăți

Contribuția companiilor la instituții de previziune socială (companii de asigurări, case de ajutor reciproc, case de pensii sau fundații laborale) reprezintă cheltuieli deductibile din perspectiva Impozitului pentru Societăți. În primul rând, trebuie semnalat articolul 13 al Legii 61/27.12.1978, privind Impozitul pentru societăți, care califică drept cheltuială deductibilă „alocările din partea subiectului pasiv către instituții de previziune a personalului, dacă administrarea şi dispunerea nu îi revin subiectului". Administrarea şi dispunerea independente sunt cerințe impuse nu numai din cauza acelei calități de personalitate proprie a instituțiilor de previziune socială, cât şi din cauza reglementării specifice.

Trebuie semnalat că, în contrast cu situația anterioară, la data de 1 ianuarie 1979 a dispărut plafonul de 10% din salariile şi indemnizațiile totale ale personalului, limită maximă la care era fixată contribuția ca o cheltuială deductibilă. Ulterior, conținutul acestui articol a fost confirmat de Regulamentul impozitului pentru societăți, apărut recent[65]. Totuşi, am văzut că interpretarea dată până acum de către autoritățile fiscale acestor precepte este foarte amplă, permițându-se inclusiv deductibilitatea contribuțiilor la fonduri recunoscute în pasivul companiilor, în virtutea Ordinului ministerial din 3 noiembrie 1982[66] care, după cum am spus deja, recent a fost declarat nul.

---

[65] Caracterul deductibil al contribuțiilor realizate către companii de asigurări de viață prin contracte de rente amânate sau de administrare de depozite se poate considera inclus fie în articolul 107 al Regulamentului, referitor la instituțiile de previziune pentru personal, fie în articolul 105 (f), care aminteşte generic „primele de asigurări colective de personal".

[66] Să ne amintim conținutul paginilor 191-192, precum şi nota de subsol nr. 60 din această secțiune. În egală măsură, prezintă un mare interes articolul lui Salvador Colmenar Valdés, intitulat „Las instituciones de previsión social y el Impuesto

2. *Impozitul pe venit pentru persoane fizice (IRPF)*[67]

Cel mai important punct, dat fiind conceptul extrem de amplu al venitului impozabil prevăzut în legislația spaniolă, este dacă acele contribuții efectuate de omul de afaceri la fondul de pensii trebuie să fie considerate ca venit al angajaților în cauză, din perspectiva IRPF.

În acest sens, este urgent să se reglementeze în mod clar faptul că pensiile provenite din planurile private de pensii sunt salarii amânate care trebuie impozitate în momentul încasării lor, şi nu al constituirii lor, oricare ar fi instrumentul de finanțare ales, adică indiferent dacă se utilizează sau nu o companie de asigurări de viață pentru finanțarea fondului.

În prezent, această reglementare încа nu a apărut şi nu dispunem decât de răspunsul la o consultare cu caracter imperativ emisă pe această temă de administrație[68]. Totuşi, conținutul acesteia este

---

sobre Sociedades", apărut în *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, vol. XXXIII, nr. 163, ianuarie-februarie 1983.

[67] Legea 44/8.09.1978, privind impozitul pe venit pentru persoane fizice (Buletinul Oficial al Statului din 11 septembrie) şi Decretul Regal 2384/3.08.1981, prin care se aprobă noul text al Regulamentului impozitului pe venit pentru persoane fizice.

[68] Dat fiind interesul său, în continuare reproducem integral textul acestei Consultări cu caracter imperativ, pe care l-am cules din *Repertorio de la doctrina administrativa del I.R.P.F.*, Ministerul de Finanțe, 1981.

Consultare: Tratamentul fiscal al „Previziunii de Fonduri" de către companii, cu sau fără încredințarea acestora unei companii de asigurări, pentru a completa pensia angajaților, în cazul în care pensionarea are loc în cadrul companiilor.

Răspuns: Compania, pentru a contribui complementar la pensia angajaților săi, poate apela, teoretic, la următoarele mijloace:

1. Emiterea unei dispoziții interne de creare a unui fond de previziune, rezervându-şi administrarea şi dispunerea în ceea ce îl priveşte.

În acest mod, alocările realizate de companie în acel fond nu se consideră cheltuială deductibilă din perspectiva impozitului pentru societăți, conform prevederilor articolului 13, d), 3, al Legii 61/1978.

În acest caz, alocările fondului nu reprezintă un venit pentru angajat, acesta primind un asemenea venit numai în cazul pensionării, şi abia atunci acestui venit i se va aplica impozitul pe venit pentru persoane fizice, ca o retribuție amânată conform celor stipulate în articolul 42 din Decretul Regal 2615/2.11.1979.

2. Compania poate aloca sume pentru a crea un fond de previziune asupra căruia nu are puteri de administrare sau dispoziție.

În acest caz, contribuțiile realizate de companie în acest fond se consideră cheltuială deductibilă din perspectiva impozitului pentru societăți, conform prevederilor articolului 13, d), 3, al Legii 61/1978.

Din perspectiva impozitului pe venit pentru persoane fizice, sumele alocate nu reprezintă un venit pentru angajat, fiind supuse impozitului, ca rente amânate, începând cu pensionarea, conform prevederilor articolului 42 din Decretul Regal 2615/2.11.1979.

3. Compania poate crea un fond de previziune administrat de un terț străin de companie, cu caracter fiduciar.

   În acest caz, din perspectiva impozitului pentru societăți, contribuțiile au caracter de cheltuială deductibilă, conform prevederii legale menționate anterior.

   În special, atunci când compania constituie un fond de pensii administrat de o entitate de asigurări, contribuțiile realizate nu sunt prime într-un contract de asigurare de grup, dat fiind că atât Ordinul din 24.01.1977, cât şi recentul Ordin din 12.08.1981, care îl derogă pe cel anterior, menționează „...fondurile care se generează ca o consecință a contribuțiilor anterioare sau pre-prime destinate constituirii de planuri de pensii" şi, respectiv, „pre-primele destinate constituirii de planuri de pensii". De fapt, contractul care se încheie între entitatea de asigurări şi companie are caracterul de contract de administrare de depozit, estimându-se, în orice caz, ca un pre-contract de asigurare de viață pentru caz de viață, dat fiind că fondul creat va produce, odată cu pensionarea angajatului, îndeplinirea unui contract de asigurare a cărui primă unică este fixată de suma depozitului. Fondul creat şi investițiile generate vor fi independente de activitatea asigurătoare întreprinsă de asigurător.

   Din perspectiva impozitului pe venit pentru persoane fizice, ca în cazurile anterioare, contribuțiile menționate nu reprezintă un venit pentru angajat, care va încasa începând cu pensionarea rentele amânate supuse impozitului.

4. Compania poate încheia cu entitatea de asigurări o poliță de asigurare colectivă, beneficiari fiind angajații.

   Dacă polița încheiată nu are titlul de liberalitate a companiei, în ceea ce priveşte impozitul pentru societăți, suma primelor se consideră cheltuială deductibilă, conform prevederilor articolului 13, d), al Legii 61/1978.

   Din perspectiva impozitului pe venit pentru persoane fizice, suma primelor aferentă fiecărui angajat este considerată retribuție în natură, conform prevederilor articolului 39 al Regulamentului impozitului, deci venit supus impozitării.

5. Compania, obligată prin contract (prin contract colectiv, de exemplu) să acorde angajaților anumite rente de pensionare independente de cele din partea Securității Sociale, ar putea încheia o asigurare de răspundere civilă pentru repararea daunelor aduse patrimoniului său de îndeplinirea acelei obligații.

   Această asigurare protejează patrimoniul celui asigurat şi nu oferă nicio garanție părților terțe. Asiguratul nu stipulează pentru alții, ci o face din propriul interes, şi faptul că în unele prevederi pot stipula, ca în cazul asigurării obligatorii pentru automobile, ca victima să întreprindă acțiune directă împotriva asiguratului, nu afectează principiul conform căruia patrimoniul protejat de asigurare aparține asiguratului, cel care a încheiat asigurarea.

   Această soluție este teoretică în prezent, deoarece polițele acestui tip de asigurare exclud acoperirea obligațiilor contractuale ale asiguratului, care ar depăşi responsabilitatea legală.

extrem de nesatisfăcător, nu numai pentru că este lipsit de greutatea unui text legislativ, dar şi pentru că ea stabileşte că acele contribuții ale companiei la fondul de pensii nu reprezintă un venit al angajatului din perspectiva IRPF, dacă ele nu li se pot aloca individual angajaților membri ai planului (cum se întâmplă, de exemplu, în cazul contractelor de administrare de depozite oferite de companiile de asigurări, precum şi în cel al fondurilor fără personalitate juridică, administrate în afara lor). Prin urmare, se pare că aceste contribuții aferente contractelor de rente amânate, dat fiind că sunt complet asigurate şi, în ultimă instanță, se pot reduce la conceptul de prime de asigurări care li se alocă individual membrilor planului, ar reprezenta un venit al angajatului din perspectiva IRPF. Soluția este dăunătoare şi de neconceput pentru acest contract, mai ales dacă avem în vedere că natura sa tehnică justifică, în orice caz, un tratament privilegiat, nu numai pentru garanțiile pe care le oferă - şi care nu sunt asigurate de niciun alt instrument de finanțare –, ci şi pentru efectul pe care îl are asupra economiei naționale investirea, ca rezerve matematice, a fondurilor generate utilizate de acest instrument de finanțare[69,70].

În ceea ce priveşte impozitul pentru societăți, suma primelor este considerată cheltuială deductibilă (Articolul 13h) al Legii 61/1978).

Din perspectiva impozitului pe venit pentru persoane fizice, primele nu ar fi un venit în natură al angajaților, de aceea nu ar fi venituri supuse impozitării. Acest lucru este evident, dat fiind că asigurarea nu se încheie în beneficiul angajatului, ci, după cum s-a menționat, garantând companiei posibilele scăderi ale patrimoniului prin nerespectarea obligațiilor convenite.

6. Compania, în cazul încheierii unei asigurări de grup, după cum s-a văzut anterior, va putea să includă în poliță o contra-asigurare în favoarea sa, prin care, dacă asiguratul (angajat al companiei) decedează înainte de pensionare, asigurătorul înapoiază primele plătite până atunci în asigurarea principală.

Pentru impozitul pentru societăți, primele de contra-asigurare ar fi o cheltuială deductibilă şi, în cazul în care, odată îndeplinite condițiile, se primeşte suma primelor plătite, acestă sumă s-ar considera o creştere a patrimoniului companiei, supusă, aşadar, impozitării.

Din perspectiva impozitului pe venit pentru persoane fizice, suma primelor aferente contra-asigurării nu ar fi un venit supus impozitării (18 septembrie 1981).

Rezoluții şi sentințe ale tribunalelor: niciuna.

[69] Desigur că, dacă se iau în considerare contribuțiile aferente ca venit al angajatului, este clar că are loc deducerea din contribuție a IRPF de 15%, cu limita de 300.000 pesete de contribuție (45.000 deducere) în virtutea celor stabilite de articolul 29e) al Legii, extins de 123, 1a) al Regulamentului. Se consideră aceeaşi deducere în raport cu sumele virate în cont de către angajat în mod voluntar, pentru a-şi creşte pensia

În sprijinul tezei pe care o susținem aici, se poate apela la articolul 14c) al Legii şi 41m) al Regulamentului, care stipulează că trebuie să fie considerate venituri din muncă pensiile primite atunci când cel care le percepe coincide cu cel care le generează; adică, în cazul pensiilor pentru limită de vârstă sau invaliditate, care nu sunt altceva decât venituri din muncă amânate. Articolele amintite nu fac distincția între instrumentul de finanțare utilizat şi, de aceea, se pare că trebuie aplicate indiferent de caz. Ar fi absurd să fie considerat venit al angajatului din perspectiva IRPF contribuțiile realizate la fond printr-un contract de rente amânate, dacă ulterior pensiile aferente vor fi considerate din nou venituri şi li se va aplica *pentru a doua oară* acest impozit.

Dacă subiectul care le generează este diferit de persoana care primeşte pensiile, adică în cazul pensiilor de văduvie şi de orfan, acestea sunt considerate un venit de capital mobiliar, conform

---

sau, în mod obligatoriu, dacă regulamentul planului stabileşte acest lucru. În acest ultim caz, deducerea este mai clară dacă instrumentul de finanțare ales este o companie de asigurări şi se pot lua în considerare prime alocate individual membrilor planului.

În cazul în care contribuțiile la contractul de rente amânate sunt considerate venit al angajatului din perspectiva IRPF, pensiile, odată plătite, ar trebui impozitate conform normelor din articolele 17e) al Legii şi 58 al Regulamentului, referitoare la contractele de rentă viageră. Totuşi, aceste articole par să facă referire la impozitarea contractelor de asigurări individuale, nefiind direct aplicabile în cazul contractelor colective de rente amânate, folosite pentru finanțarea fondurilor de pensii, în care contribuția este realizată de o persoană juridică (compania) diferită de cea care va primi pensia (articolul 58 vorbeşte despre „rentele temporare ca o consecință a impozitării capitalurilor *de către subiectul pasiv*"). În cele din urmă, se demonstrează cât este de absurd să fie considerate venit al angajatului, contribuțiile realizate în contracte de rente amânate, în cazurile fondurilor de pensii finanțate în afara companiilor de asigurări, dar care decid să cumpere ca primă unică într-o companie de asigurări, pensiile aferente (finanțare terminală) ori de cât ori un angajat iese la pensie. În această situație, dacă ar prevala criteriul pe care îl criticăm, ar apărea cazul absurd în care totalitatea primei unice (în general foarte mare) ar fi considerată venit în natură, angajându-se astfel o serie de impozite care ar face imposibilă cumpărarea nivelului de pensii garantat deja prin fond.

[70] Nu se poate elimina nici posibilitatea ca firmele de asigurări de viață să înceapă să ofere produse care, chiar dacă se bazează pe tehnica rentelor amânate, să genereze contribuții imposibil de alocat individual participanților la plan.

prevederilor articolului 54j) al Regulamentului[71]. Estimăm că această dispoziție este aplicabilă numai în cazul în care pensiile sunt plătite, de exemplu, în mod direct, dintr-un fond autoadministrat, fără vreo intervenție din partea unei companii de asigurări. Dacă se foloseşte un contract de asigurări de viață pentru a finanța pensiile de văduvie sau de orfan, în cazul decesului persoanei care l-a generat, capitalul cu risc scăzut va fi impozitat conform articolelor 19, pct. 3 şi 20 ale Legii impozitului succesoral[72], fără ca ulterior pensiile să fie supuse impozitului pe venit[73].

---

[71] Chiar dacă faptul că sunt considerate sau nu venituri din muncă sau de capital nu are nicio semnificație din punctul de vedere al calculului reținerii, dat fiind că, în conformitate cu articolul 148b) al Regulamentului (întocmit conform Decretului Regal 1261/27.04.1983, Buletinul Oficial al Statului din 20 mai), se va aplica drept procent de reținere în ambele cazuri cel prevăzut în tabelul aferent de „pensii şi retribuții pasive".

[72] Decretul 1018/6.04.1967 (Buletinul Oficial al Statului din 18 mai). Textul literal al acestor articole este următorul:

Articolul 19, pct. 3:

Sunt scutite:

Sumele de până la un total de 500.000 pesete încasate de la companiile sau entitățile asigurătoare de către beneficiarii polițelor de asigurări privind viața sau calitatea de părinte între cel ce figurează în polița însăşi în calitate de contractant, şi beneficiarul, fie el soț, ascendent sau descendent legitim, natural sau adoptiv. Pentru a se bucura de această scutire, în cazul în care evenimentul se stipulează referitor la viață, diferită de cea a contractantului, asigurarea va trebui să fie încheiată cu cel puțin trei ani înainte ca el să se producă, cu excepția situației în care a fost încheiată la nivel colectiv. În asigurările colective, se va ține seama de gradul de rudenie între asigurat şi beneficiar.

Articolul 20 prevede: Beneficiază de reducere a bazei de impozitare:

1. de 90%, sumele care depăşesc 500.000 pesete încasate de la companiile sau entitățile asigurătoare de către beneficiarii polițelor de asigurări de viață, dacă rudenia între cel care figurează în poliță în calitate de contractant şi beneficiarul este de soț, ascendent sau descendent legitim, natural sau adoptiv;

2. (Nu se aplică);

3. de 50%, sumele, oricare ar fi valoarea lor, încasate de la companiile sau entitățile asigurătoare de către beneficiarii polițelor de asigurări la care se referă punctul 1 anterior atunci când înrudirea este colaterală de grad doi;

4. de 25%, atunci când gradul de rudenie este colateral trei sau patru;

5. de 10%, când înrudirea este colaterală de un grad mai îndepărtat sau nu există grad de rudenie.

Pentru a beneficia de reducerile stabilite la numerele 1, 3, 4 şi 5 ale paragrafului anterior, în cazul în care evenimentul se stabileşte privind viața unei persoane dife-

3. Alte impozite

Tratamentul pe care îl vor primi fondurile de pensii finanțate în afara companiilor de asigurări de viață, din perspectiva impozitului pe patrimoniu, plusvalori şi venituri financiare, aşteaptă, încă, să fie reglementat de Guvern[74]. Problema nu apare în ceea ce priveşte planurile de pensii finanțate prin intermediul companiilor de asigurări de viață, dat fiind că veniturile şi plusvalorile de active provenite din fonduri sunt impozitate la fel cu restul veniturilor şi plusvalorilor acestui tip de societăți[75]. În cele din urmă, referitor la impozitul pentru traficul companiilor în raport cu contribuțiile la fonduri, facem referire la cele menționate anterior[76].

g) Control administrativ

Panorama controlului administrativ al fondurilor private de pensii este foarte dispersată. Cât priveşte societățile anonime sau mutuale de asigurări, acestea se supun Legii din 16 decembrie 1954 şi depind de Ministerul de Finanțe prin Direcția Generală de Asigurări; casele de ajutor reciproc de previziune socială se supun controlului din partea Ministerului Sănătății şi Securității Sociale; fundațiile laborale depind de Ministerul Muncii, iar planurile tehnico-financiare elaborate de companiile care administrează fonduri de pensii, prevăzute în proiectul de lege pe care l-am analizat în secțiunea d), trebuie

---

rite de contractant, asigurarea trebuie să fi fost încheiată cu minim trei ani înainte de data producerii evenimentului, cu excepția situației în care a fost contractată în mod colectiv. În asigurările colective, se va ține seama de gradul de rudenie între asigurat şi beneficiar.

[73] Este important de avut în vedere acest fapt, deoarece capitalul cu risc scăzut de asigurat trebuie să fie mai mare decât cel necesar din punct de vedere actuarial, cu suma impozitului succesoral aferent. Pe de altă parte, aici ar fi, într-adevăr, justificabil să fie considerat venit al angajatului costul actuarial al asigurărilor de viață aferente, deşi, dată fiind suma redusă a sa, importanța practică a acestei probleme nu este foarte însemnată.

[74] A se vedea, în acest sens, comentariul fiscal la ultimul proiect de lege a investițiilor colective, din pagina 239 a prezentei lucrări.

[75] Adică, sunt pe deplin venituri calculabile ale acestora, chiar dacă paralel se consideră cheltuială deductibilă creşterea necesară a rezervelor matematice care trebuie aplicate conform clauzelor aferente de participare la beneficii.

[76] Consultați nota de subsol nr. 52 din această secțiune.

autorizate de administrație, fără ca până la această dată să se fi stabilit organismul sau corpul de control specific, căruia îi va reveni această sarcină (Ministerul Economiei şi Finanțelor, Ministerul Muncii, Ministerul Sănătății şi Securității Sociale).

Este evident că ar trebui să reuşim stabilirea unui control unic al fondurilor de pensii, indiferent de instrumentul de finanțare ales de ele. Dat fiind că acest control trebuie să vizeze, înainte de toate, sistemele financiar-actuariale utilizate în administrarea tehnică a planurilor de pensii, pare logic ca Ministerul de Finanțe, prin Direcția Generală de Asigurări, să fie organismul administrativ care să se ocupe de fondurile de pensii, deoarece reprezintă organul din administrație care deține câmpul de cunoaştere tehnică cea mai apropiată de cea necesară[77].

[77] A se vedea lucrarea excelentă a lui Eugenio Prieto, *El Control de los Fondos de Pensiones*, publicată cu ocazia celei de-a III-a ediții a „Jornadas sobre Fondos de Pensiones y Nuevos Activos Financieros", de revista *Dinero*, Madrid, în septembrie 1983.

CAPITOLUL IV

DOBÂNDĂ, CICLURI ECONOMICE ŞI PLANURI DE PENSII*

I. INTRODUCERE

În evaluarea actuarială a costului oricărui plan de pensii o importanţă covârşitoare o are estimarea pe care actuarul trebuie să o realizeze în jurul ratei dobânzii care ar putea fi obţinută din investiţiile fondului rezultat din plan.

Presupunerile pe marginea dobânzii au un efect extrem de important asupra costului pensiilor, dat fiind că, în principiu, ceea ce face actuarul este să calculeze valoarea actuală a pensiilor care vor continua să fie plătite peste 20, 40 sau chiar 60 de ani. În general, se stabileşte o rată constantă a dobânzii pentru efectuarea calculelor, chiar dacă rata dobânzii estimate trebuie modificată în funcţie de ceea ce recomandă experienţa. Aşa cum se întâmplă cu majoritatea presupunerilor actuariale, întotdeauna este prezent elementul subiectiv atunci când vine vorba despre stabilirea ratei dobânzii tehnice utilizate pentru evaluarea costurilor şi obligaţiilor rezultate din planul de pensii.

Teoretic, rata dobânzii alese de actuar trebuie să reprezinte rata de rentabilitate financiară care se speră a se obţine pe termen lung din investirea fondurilor planului. Fiind vorba de ipoteze pe termen lung, nu este oportun să se realizeze modificări pur conjuncturale ale ratei dobânzii tehnice în care să se regăsească fluctuaţiile observate pe termen scurt pe piaţă. Pe de altă parte, în general se utilizează rate conservatoare ale dobânzii[1], adică situate cu câteva puncte sub ceea ce se consideră rezonabil să se obţină pe termen lung, nu doar ca măsură de siguranţă pentru a evita ca o reducere neprevăzută a ratelor dobânzii pe termen lung să pună în pericol stabilitatea

---

* Publicat iniţial în Analele Congresului Internaţional al Fondurilor de Pensii, Madrid, 1984, p. 458-468.

[1] Jesús Huerta de Soto, *Planes de Pensiones privados*, Editorial San Martín, Madrid, 1984, p. 71-72, 88, 141, 147-150, 155-168 şi 259.

financiară a planului de pensii, dar şi deoarece se consideră că acele câştiguri actuariale care trebuie să apară în urma folosirii unor rate conservatoare ale dobânzii vor fi extrem de utile în viitor, ca o rezervă de siguranță pentru a compensa pierderile din investiții neinspirate, sau pur şi simplu pentru a permite în viitor revalorizarea pensiilor în curs de plată.

În orice caz, se presupune că orice rată a dobânzii este alcătuită din mai multe componente[2]:

1. Rata pură a dobânzii sau rata naturală a dobânzii.
2. Prima care se adaugă ratei naturale a dobânzii pentru a include riscul pe care îl presupun investițiile.
3. Componenta inflaționistă, în care se regăsesc expectativele viitoare privind inflația şi care trebuie adăugată celor două componente anterioare pentru a obține rata dobânzii nominală sau de piață.

II. RATA „NATURALĂ" A DOBÂNZII

Rata naturală a dobânzii reprezintă acea rată a dobânzii pe termen lung care ar predomina pe piață, dacă nu ar exista şi nu s-ar anticipa nicio creştere a nivelului general al prețurilor, iar investiția ar fi considerată absolut sigură, atât în ceea ce priveşte rentabilitatea sa, precum şi menținerea valorii sale capitale. Există un acord general între actuari şi economişti pentru a situa această rată naturală a dobânzii în jur de 2% sau 3% pe termen lung. (Existența de rate reale ale dobânzii de aproximativ 5% sau 6% în anumite state în prezent trebuie considerată absolut excepțională şi trebuie atribuită etapelor conjuncturale de recuperare şi însănătoşire în cadrul ciclului economic.) Rata pură a dobânzii conține rata de preferință temporală dominantă pe piață în orice moment pentru a scădea şi a schimba bunuri prezente cu bunuri viitoare şi, prin urmare, afectează pe termen lung procesele de producție în general şi piețele de capital şi de bani în particular [3].

[2] Von Mises, *La acción humana*, Unión Editorial, Madrid 1981, p. 770 şi urm.

[3] Jesús Huerta de Soto, „La teoría austriaca del ciclo económico", *Moneda y Crédito*, nr. 152.

III. PRIMA DE RISC

A doua componentă include riscul inerent oricărei investiții realizate pe piață. În funcție de instrumentul de finanțare specific utilizat pentru planul de pensii, va trebui fie să se considere o primă de risc globală, fie să se aibă în vedere o primă diferită pentru fiecare dintre tipurile de investiții folosite. Totuşi, în practică, din motive de simplificare, se utilizează de obicei o primă de risc unică.

În raport cu această primă de risc trebuie să se țină seama că, în general, aceasta este destul de redusă, dat fiind mai ales criteriul conservator care trebuie să prevaleze în investirea activelor oricărui plan de pensii. Pe de altă parte, trebuie semnalată creşterea, observată empiric, a primei de risc în toate etapele de depresiune economică (s-a observat acest fenomen de mai multe ori comparând diferențialele ratelor dobânzii pe termen lung care se pot obține din titlurile de rentă fixă de primă categorie AAA în raport cu acelea cu o clasificare inferioară BBB sau CCC).[4]

Se obişnuieşte să se considere o primă de risc situată în jur de 1% sau 2%.

IV. COMPONENTA INFLAȚIONISTĂ

Poate că tocmai componenta inflaționistă este cea care comportă cele mai multe aprecieri subiective atunci când este determinată. Acest lucru se datorează faptului că inflația viitoare depinde de un număr mare de factori politici şi economici foarte greu de prezis. Dacă acestei situații îi adăugăm faptul deja semnalat că este de preferat să se utilizeze rate conservatoare ale dobânzii care să genereze câştiguri actuariale, vom înțelege că tocmai cu această componentă inflaționistă ne jucăm cel mai mult atunci când stabilim o rată a dobânzii mai mică decât cea de pe piață. Este de preferat să se folosească o rată redusă care să nu țină seama pe termen lung de ratele mari ale inflației pe care lumea occidentală le-a experimentat în ultima vreme, nu numai pentru că este extrem de îndoielnic că o asemenea

[4] James C. van Horne, *Financial Market Rates and Flows*, Prentice Hall, New Jersey 1978, p. 155 şi urm.

rentabilitate s-ar putea menține pe termen lung, ci şi pentru că este nevoie de câştigurile actuariale derivate din rate conservatoare ale dobânzii pentru a reduce pierderile asupra valorii nominale a investițiilor, produse de toate procesele inflaționiste, care inevitabil sfârşesc prin a creşte ratele nominale ale dobânzii pe piață şi, prin urmare, reduc valoarea capitală a investițiilor.

V. FUNCȚIA DOBÂNZII

Funcția dobânzii, împreună cu funcția supraviețuirii, joacă un rol crucial atunci când vine vorba de calcularea costului unui plan de pensii. Dobânda, împreună cu mortalitatea, acționează în direcția reducerii costului planurilor de pensii. Concret, dacă se consideră i rata dobânzii din anul t, valoarea actuală a unității monetare peste n ani va fi dată de următoarea formulă:

$$\frac{1}{(1+i_1)\ (1+i_2)\ \ldots\ldots\ (1+i_n)}$$

iar în cazul în care $i_1 = i_2 = \ldots\ldots i_n$ formula anterioară se simplifică astfel:

$$v^n = \frac{1}{(1+i)^n}$$

unde v^n reprezintă valoarea actuală a unității monetare peste n ani, din care s-a scăzut o rată a dobânzii anuale compuse egală cu i.

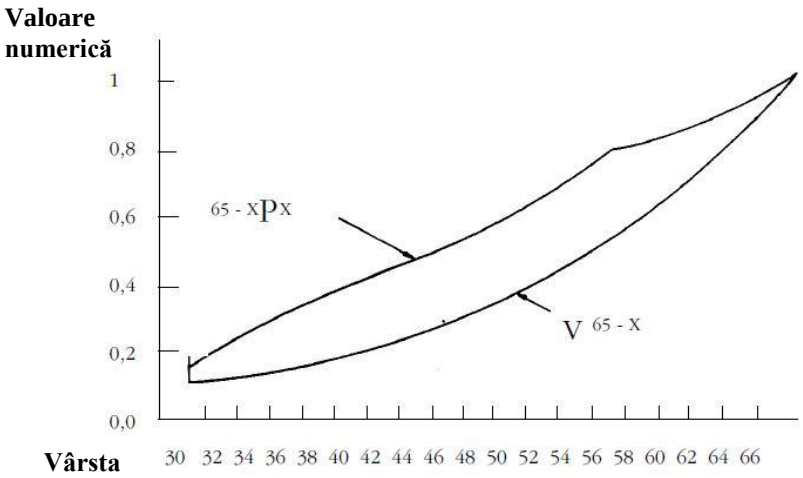
Funcția dobânzii v^t începe fiind egală cu *1* pentru o valoare t egală cu *0* şi se apropie de zero pe măsură ce t creşte către infinit, dacă şi numai dacă rata dobânzii i este mai mare decât *0*. În acelaşi mod, v^t ia valoarea *1* pentru un i egal cu *0* şi se apropie de *0* pe măsură ce i creşte către infinit. În următorul tabel ilustrăm influența factorului dobândă. Având în vedere că este mai convenabil să se studieze influența ratei dobânzii în raport cu fiecare vârstă viitoare posibilă pentru fiecare membru al unui plan de pensii, s-a considerat o perioadă de aproximativ 70 de ani (în intervale de câte 5) în raport cu persoane care ar fi membri ai planului de pensii şi ar avea o vârstă de 30 de ani. Tabelul a fost întocmit pentru trei rate posibile ale dobânzii (5%, 7% şi 9%).

Influența ratei dobânzii este ilustrată cât se poate de concludent de faptul că pentru o persoană cu vârsta de 30 de ani, inclusă într-un plan de pensii, valoarea v^{65-30} este 0,09 la o dobândă de 7%, 0,18 la 5% dobândă şi 0,05 la 9%.

Mai mult, dat fiind că plățile derivate dintr-un plan de pensii se prelungesc dincolo de vârsta de pensionare de 65 de ani, efectul total al reducerii, atunci când s-ar determina costul unui plan de pensii, ar fi chiar mai mare.

FUNCȚIA V^1

	RATA DOBÂNZII		
Perioada	5%	7%	9%
0	1,0000	1,0000	1,0000
5	0,7835	0,7130	0,6499
10	0,6139	0,5083	0,4224
15	0,4810	0,3624	0,2745
20	0,3769	0,2584	0,1784
25	0,2953	0,1842	0,1160
30	0,2314	0,1314	0,0754
35	0,1813	0,0937	0,0490
40	0,1420	0,0668	0,0318
45	0,1113	0,0176	0,0207
50	0,0872	0,0339	0,0134
55	0,0683	0,0242	0,0087
60	0,0535	0,0173	0,0057
65	0,0419	0,0123	0,0037
70	0,0329	0,0088	0,0024



Graficul anterior prezintă relația între funcția ratei dobânzii la 7% şi funcția supraviețuirii *tPx*, pentru toate vârstele. Graficul demonstrează că influența ratei dobânzii asupra costului este mai mare decât influența supraviețuirii. Trebuie ținut cont că ambele funcții sunt subunitare şi că, prin urmare, produsul lor, care apare atât de frecvent în matematica actuarială a planurilor de pensii, este extrem de redus de-a lungul majorității vârstelor (drept care efectul combinat al ambilor factori atunci când vine vorba de reducerea costului unui plan de pensii este extrem de semnificativ).

În tabelul următor[5] se ilustrează efectul pe care îl are asupra diferitelor măsuri ale costului unui plan de pensii (valoarea actuală a beneficiilor viitoare VABF, costul normal CN şi rezerva matematică RM) faptul că se iau în considerare diferite rate ale dobânzii mai mari sau mai mici de 7%, rată aleasă ca dobândă de referință. În plus, cele două tabele din dreapta corespund diferitelor metode de evaluare a costului planului de pensii (metoda beneficiilor proiectate şi metoda beneficiilor angajate, MBP şi MBD). Trebuie indicat că parametrul cel mai important pentru determinarea costului unui plan de pensii îl reprezintă rata dobânzii. La prima vedere, se observă în tabel că eliminarea dobânzii presupune creşteri ale costurilor de 300% până la 700%, în funcție de modalitatea de măsurare a costului utilizată.

Dobânda presupusă	*Costul pensiilor ca un procent al costului estimat la 7%*				
		MBP		*MBD*	
	V AFB	*CN*	*RM*	*CN*	*RM*
0%	755,1	634,8	322,0	454,5	390,3
2%	387,5	374,3	322,0	454,5	390,3
3%	285,5	286,9	229,8	217,0	201,3
5%	163,5	168,8	138,6	143,5	138,7
7%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
9%	64,9	60,1	73,3	72,8	74,9
11%	44,3	36,9	54,7	55,1	57,9

De asemenea se observă că, în ceea ce priveşte costurile normale, cel mai afectat de variațiile ratei dobânzii este costul normal din metoda beneficiilor proiectate.

[5] H.E. Winklevoss, *Pension Mathematics*, Irwin 1977, p. 197.

Ca o regulă practică se poate afirma că pentru planul de pensii, costul este redus cu 6 sau 7 procente la fiecare 0,25% creştere a ratei dobânzii. Dacă luăm ca procent de variaţie 6,5%, această regulă practică ne arată că o creştere de 1% a ratei dobânzii presupuse va reduce costurile cu 22% [100 x $(1 - 1{,}065^{-4})$]; în acelaşi timp, o scădere de 1% a ratei dobânzii creşte costurile cu 29% [100 x $(1{,}065^{4} - 1)$]. Rezultatul unei schimbări de 2% în rata dobânzii este o reducere de 40%, respectiv o creştere de 65% a costurilor.

VI. VARIAŢII ALE RATEI DOBÂNZII AFECTATE DE INFLAŢIE

Trebuie să se acorde o atenţie specială faptului că efectele de scădere a costurilor analizate mai sus au loc numai dacă, dat fiind că acţionăm într-un mediu fără inflaţie, creşterile corespunzătoare ale ratei dobânzii nu sunt însoţite de o creştere paralelă a salariilor şi a prestaţiilor. Dacă rentabilitatea financiară creşte, mai ales ca o consecinţă a expectativelor inflaţioniste (cu alte cuvinte, prin creşteri ale celei de-a treia componente a ratei dobânzii de piaţă studiate), efectul de scădere a costurilor generat de creşterea ratei dobânzii va fi compensat în mare măsură de creşterile costurilor rezultate din mărirea prestaţiilor ca urmare a creşterii nominale a salariilor. Uneori s-a afirmat că, în total, efectul ratei dobânzii este superior creşterii costurilor ca urmare a efectului inflaţiei asupra salariilor, dat fiind că scăderea se efectuează până în momentul în care se plăteşte ultima pensie, în timp ce creşterea salariilor influenţează mărirea prestaţiilor numai până la vârsta pensionării (65 de ani). Cu toate acestea, nu se poate nega că un mediu inflaţionist pune presiune constant pentru ca până şi pensiile în curs de plată să fie revalorizate, pe cât posibil, pentru a le păstra puterea de cumpărare.

Această consideraţie este importantă, deoarece, în numeroase ocazii, efectul inflaţiei asupra prestaţiilor şi salariilor apare mai târziu decât efectul asupra ratei financiare a dobânzii pe termen scurt. De aceea, în multe cazuri poate exista pericolul de a realiza estimări conjuncturale de reducere a costurilor unui plan de pensii pentru un anumit an, pe baza creşterii observate a rentabilităţii financiare, fără a ţine cont că o asemenea scădere, într-un viitor apropiat, se va vedea mai mult decât compensată de creşterea costurilor ca rezultat al efectului inflaţiei asupra salariilor şi pensiilor.

VII. PLANURILE DE PENSII ŞI TEORIA CICLULUI ECONOMIC[6]

Important este să se recunoască faptul că relațiile dintre inflație şi rata dobânzii nu sunt automate, ci sunt influențate de procesele de piață, apărând cu o serie de *lags* temporale care afectează sensibil structura de producție a economiei, generând ciclurile economice. Concret, în timpul unei prime etape se produce un boom monetar ce determină o creştere a nivelului general al prețurilor care, totuşi, nu este însoțită de o creştere a ratelor dobânzii de piață, mai ales deoarece noii bani pe care se bazează boomul pot fi introduşi în piață numai prin intermediul unor politici de expansiune a creditelor şi cu o rată scăzută a dobânzii. În timpul acestei etape, costul planurilor de pensii tinde să crească semnificativ din cauza efectului pe care îl are inflația asupra nivelului general al prețurilor, care nu este compensat suficient de rentabilitatea financiară sporită care se poate obține din investițiile activelor provenite din plan.

Cu toate acestea, într-o a doua etapă, devine evident că boomul este pur inflaționist şi se implementează politici monetare mai restrictive care motivează o creştere a ratelor dobânzii. Mai mult, inflația scade şi este moderată şi creşterea salariilor. S-ar putea crede că în această a doua etapă, costul planurilor de pensii scade semnificativ, dat fiind că predomină efectul ratelor mari ale dobânzii. Totuşi, această concluzie este greşită, din următoarele motive.

În primul rând, nu pot să nu fie cunoscute efectele negative pe care expansiunea monetară le-a avut asupra structurii reale de producție. În particular, într-o perioadă îndelungată a avut loc o investire generală greşită în economie, care a dus la începerea unui număr mare de proiecte de investiții care nu sunt rentabile şi în care a fost delapidată o mare parte a capitalului fix al economiei. Prin urmare, nu se poate pretinde, aşa cum au afirmat numeroşi macroeconomişti naivi, că inflația în general creşte valoarea nominală a bogăției, deoarece această inflație apare într-un proces de ciclu economic ce determină ca stocul de capital al economiei să fie investit greşit în

[6] F.A. Hayek, *Prices and Production*, Augustus M. Kelley, New York, 1967; de asemenea, lucrarea lui Huerta de Soto citată în nota 3.

mod sistematic şi, prin urmare, valoarea sa de piaţă să se reducă adesea la o fracţiune din ceea ce deţinea iniţial în fazele de început ale ciclului. Aşadar, reacţia pieţei în faţa boomului inflaţionist constă într-o scădere generalizată a valorilor de piaţă ale bunurilor de capital, în general, şi ale activelor financiare care le reprezintă, în particular. De aceea, este iluzoriu să credem că poate avea loc o reducere a costurilor unui plan de pensii când în etapa de recuperare a ciclului economic ratele dobânzii cresc substanţial, mai ales dacă ţinem seama de pierderile de capital şi devalorizările bursiere semnificative specifice acestei etape a ciclului şi care afectează atât de mult investiţiile planurilor de pensii.

În al doilea rând, este cât se poate de probabil ca, drept urmare a erodării beneficiilor determinată de procesul inflaţionist de la început şi de criza economică ulterioară, companiile să se găsească într-o situaţie economică extrem de dificilă, care să le facă practic imposibilă îndeplinirea obligaţiilor derivate din planul de pensii.

Din toate aceste motive, şi având în vedere în special imposibilitatea practică de a prezice corect în ce momente specifice se vor produce schimbările-cheie care caracterizează ciclul economic, este nevoie să se creeze strategii practice de investiţii şi de evaluare a costurilor pentru planurile de pensii care să le facă imune la actuarii cei mai „teoretici" şi la analiştii de investiţii cei mai „naivi" şi speculanţi.

Concret, experienţa a demonstrat că numai utilizarea unor rate tehnice ale dobânzii extrem de consevatoare (care să nu ţină seama deloc de componenta inflaţionistă, sau care să o aibă în vedere într-o mică măsură) permite atingerea obiectivului menţionat de imunizare a planurilor de pensii. În acest mod, şi într-un mediu economic fără tensiuni monetare, se determină treptat un cost relativ mai mare pentru planurile de pensii, care le dotează cu o rezervă de siguranţă, a cărei utilitate este extrem de variată (apărare în faţa pierderii valorii investiţiilor în etapele de depresiune ale ciclului, acumularea de câştiguri actuariale care să permită finanţarea revalorizării prestaţiilor în curs de plată etc.).

Jocul utilizării unor rate conservatoare ale dobânzii şi-a demonstrat funcţionarea perfectă în ceea ce priveşte companiile de asigurări de viaţă, care au avut de îndeplinit un rol identic cu acela care li se cere acum planurilor de pensii. Mai mult, instrumentele de finanţare

oferite de companiile asigurătoare evidențiază funcționarea sistemului pentru care se pledează, garantând o rată tehnică conservatoare a dobânzii şi întorcând în planul de pensii, prin clauzele corespunzătoare de participare la beneficii, excesul de rentabilitate obținut pe piață. Trebuie ca fondurile de pensii neasigurate să acționeze, în acest sens, ca şi cum ar fi companii de asigurări de viață şi să utilizeze în evaluarea costurilor proprii rate conservatoare ale dobânzii care să genereze rezervele de siguranță şi câştigurile actuariale aferente analizate mai sus.

În cele din urmă, schema relației între teoria ciclului şi matematica fondurilor de pensii pe care am schițat-o în acest capitol prezintă o serie de consecințe importante în ceea ce priveşte strategia de investiții a planurilor de pensii, care trebuie să se axeze, în principal, pe utilizarea de titluri de rentă fixă de primă calitate şi un termen de amortizare nu foarte îndepărtat (cu excepția etapelor ciclului în care ratele dobânzii sunt mai mari, determinate fiind de structura ratelor dobânzii pe termen lung). De asemenea, se pot recomanda şi investiții în bunuri imobile, dacă dimensiunea fondului permite o diversificare suficientă, iar circumstanțele instituționale sunt favorabile. Totuşi, problemele legate de investiții nu fac obiectul acestei analize şi vor fi abordate într-o altă lucrare.

CAPITOLUL V

PLANURILE PRIVATE DE PENSII ŞI FONDURILE LOR FINANCIARE

I. INTRODUCERE

Legislaţia spaniolă privind planurile şi fondurile de pensii este rezultatul unui proces îndelungat, în care au intervenit multipli agenţi şi împrejurări. Interacţiunea lor a determinat un rezultat care nu a fost creat sau dorit de nimeni în mod conştient, şi care poate fi calificat drept un „rezultat pervers" din diferite puncte de vedere[1]. Multe dintre persoanele care au avut un rol principal sau au intervenit direct sau indirect în procesul de formare legislativă recunosc la nivel particular realitatea afirmaţiei anterioare, însă uneori încearcă să „se consoleze" gândindu-se că este mai bine să existe o reglementare de vreun fel decât ca aceasta să lipsească cu desăvârşire. Opinia noastră personală este tocmai contrariul: considerăm că este de preferat ca reglementarea să lipsească în loc să existe una, aşa cum se întâmplă în cazul pe care îl analizăm, care să fie extrem de imperfectă, ea fiind rezultatul unei serii de forţe contradictorii şi

[1] Motivele care dau naştere acestui tip de rezultate perverse ale proceselor legislative (efectul raţionalităţii ignoranţei cetăţenilor, efectul presiunii marilor grupuri speciale de interese, împreună cu un caracter neobligatoriu al reprezentării democratice, efectul miopiei guvernamentale şi, în general, lipsa stimulentelor pentru ca funcţionarii să acţioneze în mod eficient) au fost studiate în detaliu de şcoala alegerilor publice, al cărei reprezentant principal, James M. Buchanan, a obţinut Premiul Nobel pentru Economie în 1986. Concret, pot fi consultate lucrările lui McKenzie şi Tullock: *Modern Political Economy. An Introduction to Political Economy*, McGraw Hill New York, 1978, cap. 5 şi 6 – William Mitchel: *The Anatomy of Government Failures*, Los Angeles, 1979, Institutul Internaţional de Cercetare Economică; Migué, J.L. şi Bèlanger, G., „Toward a General Theory of Managerial Discretion", în *Public Choice*, nr. 17, 1974; William Niskanen: *Bureaucracy and Representative Government*, Adine Atherton, Chicago, 1971; şi Gordon Tullock: *The Politics of Bureaucracy*, Public Affairs Press, Washington D.C., 1965. În Spania se poate găsi un rezumat al argumentelor principale în lucrarea lui Huerta de Soto, Jesús: „Derechos de propiedad y gestión privada de los recursos", *Cuadernos del Pensamiento Liberal*, nr. 2, martie 1986, p. 19-22.

necontrolate care s-au înfruntat de-a lungul unei perioade şi al unui proces legislativ atât de îndelungat şi neinspirat.

Concret, putem evidenția care sunt cele două „probleme de fond" principale pe care le prezintă legislația spaniolă:

1. *Includerea planurilor din sistemul individual*. Într-adevăr, includerea planurilor din sistemul individual în legislația spaniolă privind planuri şi fonduri de pensii poate fi considerată cauza principală a majorității insuficiențelor tehnice şi fiscale ale acesteia. Trebuie subliniat că, pe bună dreptate, în cea mai mare parte a variantelor inițiale ale proiectului de Lege nu au fost incluse planurile din sistemul individual, deoarece s-a considerat că era nevoie să se reglementeze numai fondurile de pensii de tip colectiv care trebuiau să fie stimulate în principal de companii şi asociații profesionale. Această idee era în consonanță cu nevoile sociale ale Spaniei, precum şi cu dezvoltarea legislativă în dreptul comparat. Din nefericire pentru toți, într-un anumit moment al procesului de elaborare legislativă, planurile din sistemul individual au fost incluse în proiectul de lege. Acest fapt se datorează în mare măsură presiunii exercitate de anumite grupuri de interese cărora, în mod greşit, li s-a părut important, din motive strategice legate de dezvoltarea viitoare a propriului sector, includerea sistemelor de afiliere individuală în procesul legislativ inițiat. Din acest moment, întâmplările se distorsionează în mod succesiv. Într-adevăr, prin includerea sistemului individual, a părut evidentă nevoia de a stabili o procedură uniformă de impunere şi tratament fiscal pentru toate planurile de pensii, indiferent de tipul lor. Astfel, fiind indispensabilă stabilirea unor limite în ceea ce priveşte posibilitatea de deducere în raport cu planurile din sistemul individual, pentru a evita posibile abuzuri şi excese, acest tratament fiscal restrictiv s-a extins şi asupra planurilor din sistemul de pensii ocupaționale. În cele din urmă, dificultatea tehnică de a aplica individual impunerea asupra costului planului în raport cu planurile din sistemul de pensii ocupaționale a fost rezolvată în mod forțat, pe calea stabilită de lege, care constă în obligația acestei impuneri dacă se doreşte păstrarea posibilității de deducere aferente din perspectiva impozitului pentru societăți.

Vedem astfel cum, prin includerea unor planuri (cele din sistemul individual) care, din punct de vedere tehnic, sunt foarte diferite de restul, precum şi prin stângăcia comisă dorind să se ofere

un tratament fiscal uniform tuturor acestora, s-a obținut un rezultat legislativ extrem de dăunător şi îndepărtat din punct de vedere tehnic de planurile din sistemul de pensii ocupaționale, tocmai acelea pentru care exista un interes mai mare în a le proteja prin prisma interesului general al națiunii. Trebuie avut în vedere că în ceea ce priveşte planurile din sistemul de pensii ocupaționale nu se punea problema stabilirii unor limite privind posibilitatea de deducere, deoarece costul acestor planuri, în măsura în care este plătit de companiile aferente, este limitat de însăşi capacitatea financiară a acestora şi, în plus, în cadrul lor este tehnic aberant să li se impună participanților costul individual, dat fiind că aceste planuri din sistemul de pensii ocupaționale nu fac decât să recunoască plata prestațiilor în anumite situații, fără a presupune o plată în natură sau o creştere a venitului sau patrimoniului pentru participanții în cauză, ci doar o serie de expectative de a obține un salariu amânat în viitor (care în cel mai bun caz ar trebui să fie perceput şi grevat în viitor)[2]. Aşadar, mult mai potrivită ar fi fost reglementarea unică şi exclusivă a planurilor şi fondurilor de pensii colective cu tratamentul fiscal care fusese deja schițat în legislația impozitului pentru societăți (deductibilitate fără limite din impozitul pentru societăți şi inexistența unei impuneri la nivel individual). Acest lucru nu ar fi afectat faptul că, pe alte căi, ar fi fost de interes dezvoltarea, pe cât se poate, a planurilor de pensii din sistemul individual, utilizând însă în acest scop instituțiile deja existente pe piață (asigurări de viață, planuri de pensii asigurate, conturi bancare pentru pensie etc.), chiar dacă, în mod forțat, din motivele menționate, tratamentul fiscal aplicat acestui tip de operațiuni nu ar fi putut niciodată să ajungă să se apropie de tratamentul propus pentru planurile din sistemul de pensii ocupaționale.

2. *Lipsa de înțelegere tehnică privind instituția de reglementare, precum şi teama excesivă legată de dezvoltarea viitoare a acesteia*. Procesul legislativ care a culminat cu legea şi regulamentul pe care le comentăm trădează constant o teamă obsesivă privind viitoarea dezvoltare

[2] Pe scurt, ceea ce ignoră în mod flagrant legislația spaniolă este întreaga teorie a salariului amânat, ca justificare tehnică universal acceptată astăzi (cu excepția legislației spaniole) pentru planurile din sistemul de pensii ocupaționale. Pe marginea acestui aspect, consultați considerațiile din Huerta de Soto, Jesús, *Planes de pensiones privados*, Ed. San Martín, Madrid, 1984, p. 32 şi urm., precum şi bibliografia citată în acea lucrare.

şi evoluție a fondurilor reglementate. Această obsesie reprezintă în mare măsură rezultatul unei clare lipse de înțelegere tehnică în ceea ce priveşte tipul şi natura instituțiilor pe care trebuie să le dezvolte. Ca urmare a acestui fapt, planurile şi fondurile au fost încărcate treptat cu o serie de elemente de protecție care în numeroase cazuri au fost copiate literal din legislația asigurărilor, în principal referitoare la marja de solvență, provizioanele tehnice etc. În egală măsură terminologia utilizată suferă de acest defect (în mod constant se vorbeşte despre posibilitatea ca fondurile de pensii „să acopere riscuri" singure, în loc să se recurgă la expresia corectă: „să recunoască prestații sau obligații"). Apar astfel, în legislația spaniolă, planurile şi fondurile de pensii ca un fel de „pseudo-companii de asigurări de viață", instituții de tip nou care încearcă stângaci să le imite pe cele deja existente şi care, paradoxal, beneficiază de un tratament fiscal mai favorabil decât cel prevăzut în raport cu operațiunile de asigurări de viață. Independent de alte considerente grave, această „originalitate spaniolă" presupune nici mai mult nici mai puțin decât crearea unor instituții noi, care încă nu au fost verificate sau experimentate destul, cu un tratament fiscal privilegiat față de toate celelalte care îşi îndeplinesc perfect misiunea de multă vreme, fără a fi nevoie să se mai menționeze că, din perspectiva legislației comunitare, reglementarea spaniolă prezintă o legalitate îndoielnică deoarece, în numeroase ocazii, a invadat domeniul asigurărilor, împotriva prevederilor directivei aferente a Comunității Economice Europene[3].

Date fiind considerentele anterioare, în paragrafele următoare vom studia şi comenta cele mai importante aspecte referitoare la regimul financiar al planurilor de pensii, aşa cum se găseşte el dez-

[3] Acest aspect referitor la încălcarea dreptului comunitar a fost susținut intens de Félix Mansilla, în articolul său „Fondos de pensiones y seguro", inclus în cartea *Régimen jurídico de los planes y fondos de pensiones*, Editorial Española de Seguros, Madrid, 1988, p. 159-200. Şi, pentru a nu se argumenta că decizia obligatorie a Consiliului de Stat privind proiectul de Regulament în acest punct nu a prevăzut ideea de încălcare a dreptului comunitar, ei bine, pe lângă faptul că decizia amintită practic nu a intrat în profunzimea acestui aspect, o corectă analiză juridică a acestei probleme necesită o serie de cunoştințe tehnice privind domeniul asigurărilor şi al planurilor de pensii, care par a fi scăpat complet înțelegerii organului consultativ menționat.

voltat în Legea planurilor şi fondurilor de pensii şi în Regulamentul său aferent.

Regimul financiar al planurilor de pensii este reglementat în capitolul al III-lea al Legii (articolele 8-10). În realitate, numai articolul 8 reglementează strict ceea ce ar putea fi considerat regimul economic şi financiar al unui plan de pensii, dat fiind că articolele 9 şi 10 se referă, mai degrabă, unul la subiectul controlului, iar celălalt, la cerința de includere într-un fond a oricărui plan de pensii, fiind vorba despre un principiu de bază şi nu de aspecte legate de regimul financiar al acestora. Această imperfecțiune legislativă pare să fi fost recunoscută în cele din urmă în Regulament, unde regimul financiar este analizat în capitolul al II-lea, prin intermediul a trei secțiuni care se referă la „obligațiile şi drepturile de conținut economic" (prima secțiune), la aspectele actuariale financiare şi la sistemele de capitalizare (secțiunea a doua), respectiv la tema drepturilor consolidate (secțiunea a treia). Aşadar, sunt excluse din acest capitol al Regulamentului partea referitoare la revizuirea şi verificarea planurilor de pensii, precum şi cea privind includerea obligatorie a acestora în fonduri. Totuşi, nici structura Regulamentului nu este perfectă, dat fiind că o temă esențială referitoare la regimul financiar este prevăzută în afara capitolului al IV-lea. Ne referim la diferitele sisteme de capitalizare admisibile pentru planurile de pensii, care sunt reglementate în articolul 8, în cadrul celei de-a doua secțiuni referitoare la principiile şi caracteristicile fundamentale ale planurilor de pensii. În analiza pe care o vom realiza în continuare, vom urmări în principal ordinea stabilită în Regulament pentru o mai mare logică din punct de vedere tehnic şi juridic.

II. OBLIGAȚII ŞI DREPTURI DE CONȚINUT ECONOMIC

Articolul 14 al Regulamentului începe prin a arăta că planul de pensii va presupune o serie de contribuții şi prestații determinate în conformitate cu sistemul şi modalitatea în care se înscrie planul şi în funcție de sumele prevăzute în acesta. Acest lucru înseamnă că în regulamentul oricărui plan vor trebui să se prevadă în mod corespunzător prestațiile stabilite şi în virtutea condițiilor contractuale convenite şi al sistemului de capitalizare ales, se vor determina contribuțiile, dacă planul prezintă modalitatea de prestație definită sau mixtă. În plus,

contribuțiile fiecărui participant, directe sau impuse, vor servi la determinarea drepturilor consolidate aferente, calculate întotdeauna în funcție de sistemul actuarial aplicabil planului.

Totuşi, cel mai important alineat al articolului 14 este alineatul 3, în care literal se stipulează următoarele: „Dacă, în urma revizuirii sistemului financiar şi actuarial al planurilor de pensii, ar apărea necesitatea sau ar fi convenabil să se introducă variații ale aporturilor şi contribuțiilor sau ale prestațiilor prevăzute sau ale ambelor categorii, acest aspect va fi prezentat comisiei de control al planului pentru ca aceasta să propună ceea ce consideră potrivit în conformitate cu prevederile din specificațiile planului privind cerințele în vederea modificării şi procedura de urmat pentru obținerea acordului în acest sens". Acest fragment arată că riscul în planurile de pensii (cu excepția pe care o vom comenta mai departe a planurilor care sunt complet asigurate), *este asumat în întregime de participanți*. Într-adevăr, în cazul în care, ca o consecință a studiilor actuariale corespunzătoare care trebuie să aibă loc, şi în funcție de monitorizarea evoluției investițiilor aferente, s-ar evidenția că suma fondurilor acumulate nu este suficientă pentru toate prestațiile stabilite sau recunoscute, atunci ar trebui fie să se reducă aceste prestații, fie să crească acele contribuții la plan, fie să se ia o măsură mixtă pentru a ameliora problema apărută. Astfel, chiar în Regulament se recunoaşte că, în ultimă instanță, ceea ce se reglementează sunt *planurile de pensii neasigurate* în care întregul risc (de mortalitate, supraviețuire, dobândă, investiții sau cheltuieli) este asumat de participanți, şi în care numai cu caracter opțional pot fi asigurate toate sau unele dintre aceste situații.

III. ESTIMAREA COSTULUI PLANURILOR DE PENSII

După cum tocmai am văzut în subcapitolul anterior, contribuțiile la plan sunt fie stabilite direct în regulament, dacă planul prevede o contribuție definită, fie vor fi rezultatul unei evaluări actuariale, în cazul planurilor cu prestație definită sau mixte. În aceste ultime două cazuri este indispensabilă, pentru determinarea contribuției sau a costului planului, cunoaşterea sistemului de evaluare actuarială ales. Principiul esențial stabilit de Lege (articolul 8, punctul 1) este că *planurile de pensii vor trebui instrumentate în mod forțat prin sisteme financiare şi actuariale de capitalizare* care să permită stabilirea unei

echivalenţe între contribuţii şi prestaţiile viitoare ale beneficiarilor. Aşadar, sunt clar excluse din regimul legal sistemele de redistribuire în care nu există echivalenţa menţionată, apărând neclarităţi din lectura Legii în ceea ce priveşte sistemele de capitalizare colectivă, care au fost risipite de conţinutul articolului 8 al Regulamentului. Totuşi, înainte de a studia în detaliu acest articol, trebuie să se clarifice anumite noţiuni generale referitoare la practica actuarială legată de estimarea costului planurilor de pensii, mai ales în ceea ce ţine de modalitatea sistemului de pensii ocupaţionale şi a prestaţiei definite.

1. Cost estimat şi cost real

A priori, este imposibil să se cunoască exact cât va costa un plan de pensii. În sens strict, ar trebui să se aştepte pâna la decesul ultimului pensionar pentru a cunoaşte, întotdeauna *a posteriori*, care a fost costul real total al stabilirii planului. Atunci, acest cost s-ar putea calcula adăugând la totalul pensiilor plătite, cheltuielile de administrare rezultate din funcţionarea planului pe toată durata acestuia şi scăzând din această sumă randamentele şi câştigurile financiare obţinute din investiţiile fondului. Suma astfel calculată a costului real *a posteriori* ar trebui să coincidă cu suma totală a contribuţiilor realizate la planul de pensii de către compania şi angajaţii care l-au înfiinţat.

Cu toate acestea, nicio companie prudentă nu ar stabili un plan de pensii dacă nu ar putea estima, măcar aproximatv, care va fi costul planului care se proiectează. Această necesitate prezintă o importanţă specială, mai ales dacă avem în vedere că esenţa oricărui plan de pensii rezidă în constituirea unor fonduri pe timpul vieţii active a angajaţilor care să permită plata unor pensii odată ce aceştia s-au retras din activitate.

Actuarul matematic de asigurări este tehnicianul căruia îi revine, utilizând instrumentele ştiinţei actuariale şi presupuneri (de mortalitate, dobândă, cheltuieli de administrare etc.) aplicabile după caz, să realizeze estimările costurilor cerute de companiile care încep stabilirea unui plan de pensii. Prezintă o deosebită importanţă faptul că proiecţiile costurilor realizate de către actuar reprezintă numai estimări aproximative bazate pe presupuneri mai mult sau mai puţin realiste. Aceste estimări şi presupuneri trebuie revizuite în mod regulat, odată cu trecerea timpului şi pe baza experienţei acumulate

de planul de pensii, pentru a ajusta, după caz, proiecțiile realizate spre cifre mai reale.

Există posibilitatea de a minimiza, chiar dacă nu de a elimina în totalitate, incertitudinea care ține de costul real final al unui plan de pensii. O astfel de posibilitate se bazează, în majoritatea cazurilor, pe contractarea planului de pensii prin intermediul unei companii de asigurări care garantează anumite niveluri de rentabilitate financiară, cheltuieli de administrare şi tabele de mortalitate. Cu toate acestea, nici măcar din punctul de vedere al companiei contractante nu se elimină complet în acest caz incertitudinea referitoare la cost, mai ales dat fiind caracterul imprevizibil al evoluției salariilor viitoare, care sunt de obicei un element indispensabil atunci când se determină pensiile pentru limită de vârstă. Trebuie semnalat că în cazul planurilor de pensii asigurate, mai degrabă decât o eliminare a riscului referitor la costul final al planului, are loc un transfer al unei mari părți a acestuia, dinspre compania care creează planul către compania asigurătoare.

2. Cele mai importante estimări pe care trebuie să le realizeze actuarul pentru a proiecta costul viitor al unui plan de pensii

Presupunerile şi estimările cele mai importante pe care trebuie să le realizeze actuarul pentru a calcula costul aproximativ pe care îl va avea planul de pensii se referă la următoarele aspecte:

A) Numărul de angajați care vor ajunge până la pensie. Proiectarea numărului de angajați care vor ajunge până la pensie presupune, la rândul său, estimarea separată a fiecăruia dintre următoarele cazuri:

1. Rata mortalității în rândul angajaților activi.

2. Rata şi durata invalidității, dacă planul de pensii include prestații în caz de invaliditate.

3. Disponibilizări şi încetări voluntare ale lucrului.

4. Procentul de persoane care va înceta lucrul la fiecare vârstă posibilă de pensionare.

În ceea ce priveşte mortalitatea, este evident: *cu cât mai mare este rata mortalității în rândul elementelor active ale grupului, cu atât mai redus va fi costul pensiilor pentru limită de vârstă rezultate din plan*. De-a lungul acestui secol s-a observat o tendință clară de scădere a ratelor mortalității în toate statele, drept care se poate conchide că, în această

privință, costurile tind să crească, deoarece, în circumstanțe egale, există tendința ca din ce în ce mai multe persoane să trăiască pentru fiecare vârstă ulterioară pensionării. De aceea, este important ca actuarul să utilizeze tabele de mortalitate moderne, care să includă ratele de supraviețuire cele mai recente şi, de asemenea, să revizuiască această mortalitate în scădere imediat ce apar noi tabele de mortalitate în țara în cauză. În cele din urmă, trebuie adăugat că nu este deloc neobişnuită existența planurilor de pensii de mici dimensiuni (neasigurate), în care s-a realizat estimarea cea mai conservatoare a mortalității, adică se consideră că mortalitatea va fi inexistentă în rândul participanților la plan.

Cât priveşte invaliditatea, aceasta presupune nevoia de a realiza două tipuri diferite de estimări. Pe de o parte, la fel cum se întâmpla în cazul mortalității, este necesar să se estimeze ratele de invaliditate la care vor fi supuşi membrii planului, pentru fiecare vârstă şi sex al participanților. Însă în acest caz, spre deosebire de ceea ce se întâmpla în cazul mortalității, care reprezintă o stare definitivă, trebuie să se estimeze de asemenea durata medie a fiecărei invalidități, dacă aceasta nu este permanentă. Aceste rate de invaliditate sunt mai greu de estimat decât cele corespunzătoare mortalității, dat fiind că experiența variază enorm de la unele sectoare la altele, precum şi de-a lungul timpului, în funcție de circumstanțele economice de expansiune sau recesiune din fiecare moment.

Dacă planul de pensii nu prevede drepturi consolidate în favoarea participanților, cu cât este mai mare posibilitatea ca un membru al planului de pensii să îşi înceteze furnizarea de servicii către compania angajatoare înainte de vârsta pensionării, cu atât mai mic va fi costul acelui plan. Chiar dacă este foarte dificilă estimarea ratelor de încetare a serviciilor (fie produse voluntar, fie stabilite de companie), actuarii obişnuiesc să efectueze proiecții ale acestor rate pe baza experienței concrete a grupului, dacă acesta este suficient de mare. În plus, în anumite țări există tabele în care sunt incluse, pentru fiecare sector industrial, probabilitatea ca un angajat să îşi părăsească locul de muncă înainte de data pensionării şi din cauze diferite de cele de deces sau invaliditate. Din nou, analog cu situația din cazul ratei mortalității, în grupurile mici (asigurate sau neasigurate) se stabileşte de obicei presupunerea că nimeni nu va părăsi compania înainte de a atinge data pensionării. Aceasta este o ipoteză conservatoare care

determină creşterea costului *a priori* al planului şi care va trebui să genereze beneficii actuariale dacă experiența demonstrează în viitor că vreun angajat îşi părăseşte locul de muncă înainte de a se pensiona. Planurile de pensii reglementate de legislația spaniolă cer recunoaşterea drepturilor consolidate începând din primul an şi transferul lor în cazul în care participanții îşi schimbă locul de muncă, drept care această ultimă scădere actuarială nu trebuie luată în considerare în momentul evaluării costului planurilor.

În ceea ce priveşte vârsta pensionării, în mod evident, cu cât aceasta este mai mare, cu atât mai mic va fi costul planului de pensii. Este mult mai ieftină finanțarea pensiilor pentru limită de vârstă pentru un angajat care se pensionează la 65 de ani decât finanțarea pensiilor unui alt angajat care se pensionează la vârsta de 60 de ani; motivul este nu numai că în acest caz ar trebui să se plătească pensia unui angajat, în medie, timp de mai mulți ani, ci şi că angajatul dispune de un număr mai mic de ani de viață activă pentru constituirea fondurilor necesare. Actuarul, în presupunerile sale, consideră de obicei ca vârstă de pensionare vârsta de 65 de ani sau, dacă vârsta diferă, pe aceea stabilită cu caracter general de către Securitatea Socială a statului respectiv. Totuşi, nu este deloc neobişnuită existența unor planuri în care se stipulează posibilitatea pensionării anticipate sau amânate.

B) Suma prestațiilor stabilite în planul de pensii. Aici trebuie să facem trimitere la formula aleasă în plan pentru calcularea pensiilor pentru limită de vârstă la care vor avea dreptul angajații. Evident, cu cât mai liberală este formula corespunzătoare şi, prin urmare, mai mare pensia pentru limită de vârstă, cu atât mai mare va fi costul planului de pensii. Dat fiind că formula de calcul al pensiilor este stabilită de obicei *a priori* în plan, presupunerile sau estimările actuarului se limitează de obicei la evoluția viitoare a elementului celui mai important din această formulă, adică a sumei sau nivelului salariilor viitoare (în raport cu acele formule care stabilesc prestațiile viitoare la care va avea dreptul fiecare angajat în funcție de salariul său final).

C) Cheltuieli de administrare. Înființarea unui plan de pensii implică atragerea unor cheltuieli de administrare, deloc de neglijat, pentru plata serviciilor actuariale, legale şi juridice, administrative şi de investiții în active financiare. Dat fiind că aceste cheltuieli trebuie

să aibă loc în mod regulat, pe parcursul tuturor anilor în care planul de pensii este în vigoare, este necesar ca actuarul să realizeze o estimare a acestora atunci când proiectează costurile planului. Deşi există o mare varietate de situații care pot influența suma costurilor administrative, se poate semnala că acestea vor trebui să se reducă în termeni relativi în acele planuri de pensii care includ un număr mai mare de participanți şi/sau un volum considerabil de fonduri financiare.

D) Ratele de rentabilitate financiară. După cum ne spune şi logica, randamentele financiare obținute din investițiile planului de pensii tind să îi reducă din cost. Astfel, pentru anumite rate ale mortalității, invalidității şi încetării lucrului, o creştere a rentabilității financiare a investițiilor fondului, tinde să reducă din costul acestuia (de exemplu, o creştere de 1% a rentabilității financiare a investițiilor unui fond poate reduce costul planului cu 20%, pentru o serie dată de rate ale mortalității, invalidității sau părăsirii companiei). Este necesar ca estimările actuarului, în ceea ce priveşte rentabilitatea financiară, să fie suficient de conservatoare, cu scopul de a garanta o serie de randamente minime în limite de risc acceptabile.

3. Metode actuariale de proiectare a costului unui plan de pensii

Chiar şi atunci când costul final al unui plan de pensii ar fi mereu acelaşi, există diferite metode actuariale pentru a evalua *a priori* costul anual al planului. Alegerea unei metode sau a alteia nu afectează costul *a posteriori* al planului, ci presupune numai o distribuție anuală diferită a sumei contribuțiilor pe parcursul anilor în care se constituie fondul. Singura excepție de la această regulă apare la acele metode de estimare a costului real al planului care determină contribuții inițiale mai mari, dat fiind că în aceste cazuri suma fondului creşte mai repede şi se produc randamente financiare mai mari care scad în ultimă instanță costul real al planului.

În termeni generali, există două mari metode de evaluare a costului unui plan de pensii: în primul rând, aşa-numita „metodă a beneficiilor (sau a prestațiilor) angajate sau acumulate", iar în al doilea rând, „metoda beneficiilor (sau a prestațiilor) proiectate". O anumită metodă de evaluare a costului unui plan de pensii se

încadrează într-una sau alta din categorii după cum beneficiile la care are dreptul lucrătorul participant la plan sunt angajate treptat, în raport direct cu numărul de ani de servicii furnizate companiei contractante sau, dimpotrivă, se estimează totalul valorii lor finale, la sfârşitul vieții active a angajatului.

Înainte de a trece la analiza în detaliu a fiecăreia dintre aceste metode de evaluare, este necesar să facem distincție între noțiunile de cost normal şi cost suplimentar al unui plan de pensii. *Costul normal* al unui plan de pensii este acel cost care, determinat conform unei anumite metode de evaluare actuarială, poate fi atribuit în fiecare an existenței şi funcționării planului de pensii.

Cu toate acestea, numeroase planuri de pensii, odată puse în funcțiune, prezintă un caracter retroactiv, cel puțin în ceea ce priveşte recunoaşterea numărului de ani de servicii pe care angajatul le-a furnizat companiei în cauză în momentul intrării în vigoare a planului. Acest lucru înseamnă că planul de pensii îşi începe funcționarea cu o serie de obligații de pornire suplimentare, acestea trebuind să fie amortizate treptat conform unei metode actuariale pe durata existenței planului de pensii. Se numeşte *cost suplimentar* al planului de pensii acea parte a contribuției anuale realizate la fond care este destinată acestei amortizări.

A) Metoda beneficiilor angajate

Conform acestei metode actuariale de evaluare, se asociază o anumită unitate de beneficii sau prestație pentru fiecare an în care angajatul furnizează servicii companiei care a stabilit planul. Astfel, costul planului în raport cu fiecare lucrător este egal cu valoarea actuarială a beneficiului angajat în fiecare an. Costul normal total al planului va fi egal cu rezultatul adunării costurilor individuale corespunzătoare fiecărui membru al planului de pensii. Dacă în momentul intrării în vigoare a planului au fost recunoscuți anii de serviciu realizați în trecut, va trebui să se adauge la acest cost normal un cost suplimentar, după cum s-a explicat anterior.

Metoda beneficiilor angajate se adaptează extrem de bine planurilor de pensii în a căror proiectare s-a stabilit o formulă de definire a beneficiilor bazată pe numărul de ani de servicii furnizate companiei angajatoare. Astfel, de exemplu, planul ar putea stabili un beneficiu de 3000 de pesete (*1 euro = 166,38 pesete – n.tr.*) pensie la vârsta de 65

de ani, pentru fiecare an de serviciu. Conform acestei metode de evaluare, costul normal al planului în fiecare an ar fi egal cu valoarea actuarială a pensiei angajate de 3000 pesete în raport cu toți membrii planului. Dacă formula planului de pensii este ceva mai complexă şi garantează un anumit procent din salariul final, pentru utilizarea acestei metode de evaluare ar trebui să se atribuie o parte a acestui procent fiecărui an de prestare de servicii către compania angajatoare, costul normal fiind, de asemenea, valoarea actuarială pe care ar reprezenta-o acest procent în fiecare an. Astfel, de exemplu, planul poate garanta fiecărui angajat, la 65 de ani, o pensie egală cu 2% din salariul final al angajatului pentru fiecare an de serviciu în companie; costul normal conform acestei metode reprezintă valoarea actuală a pensiei angajate în fiecare an în raport cu toți lucrătorii, ținând seama pentru fiecare dintre ei de suma diferită a retribuțiilor lor în anul în cauză.

B) Metoda beneficiilor proiectate

Conform acestei metode actuariale de evaluare, costul actuarial al planului este estimat ținând seama de totalitatea beneficiilor viitoare pe care planul de pensii le va garanta, indiferent dacă acestea pot sau nu să fie atribuite unui anumit număr de ani de serviciu.

Din definiția anterioară se deduce că există două diferențe mai importante între această metodă de evaluare şi cea studiată anterior. În primul rând, trebuie semnalat că se calculează costul estimat în fiecare an pentru plan în funcție de beneficiul viitor total care se doreşte a se garanta şi nu în funcție de beneficiul considerat angajat în acel an concret. Cea de-a doua caracteristică distinctivă a acestei metode rezidă în faptul că metoda este utilizată de obicei cu scopul de a determina un cost normal anual al planului, care să fie o sumă constantă în termeni monetari sau măcar un procent neschimbat din veniturile fiecăruia dintre participanții la plan.

De aceea, această metodă de evaluare este cunoscută şi sub numele de „metoda de estimare a costurilor nivelate". Această estimare se realizează de obicei la nivel individual, adică estimând separat costul pentru fiecare membru individual al planului. Desigur că dacă planul de pensii va avea caracter retroactiv, va apărea o obligație suplimentară care va trebui să fie amortizată conform filosofiei acestei a doua metode de evaluare, adică într-un mod constant sau

nivelat, din momentul în care fiecare angajat individual a intrat în plan şi până când va începe să primească beneficiile acestuia.

Trebuie avut în vedere că obiectivul de a estima un cost care să fie constant (fie ca valoare absolută, fie în termeni relativi, ca un procent al salariului fiecărui angajat) presupune, în primul rând, ca experiența reală a planului să coincidă cu presupunerile actuariale realizate *a priori*; în al doilea rând, să nu existe schimbări ale beneficiilor acordate de plan; şi, în al treilea rând, ca trăsăturile caracteristice ale grupului care constituie planul de pensii să rămână neschimbate. Cu toate acestea, în practică, prestațiile acordate prin planul de pensii sunt actualizate într-un fel sau altul, mai ales dacă formula de determinare a lor depinde de salariul final, iar acesta creşte constant în fiecare an, ca o consecință a inflației.

Astfel, să presupunem, de exemplu, că un anumit plan de pensii îi garantează unui angajat cu vârsta de 35 de ani în momentul adeziunii la plan, o pensie de 65.000 pesete lunar la atingerea vârstei de 65 de ani. În conformitate cu metoda pe care o analizăm acum, costul anual normal al acestui beneficiu ar fi egal cu valoarea actuarială la vârsta de 35 de ani a unei rente viagere amânate de 65.000 de pesete începând cu vârsta de 65 de ani, valoare împărțită la o rentă temporară calculată la vârsta de 35 de ani şi scadentă la vârsta de 65 de ani. Este clar că, dacă, după un an de plan, creşte beneficiul garantat pentru angajat, de exemplu, cu 10%, va trebui să se adauge acestui cost normal nivelat rezultatul operațiunii pe care tocmai am descris-o, însă pentru o rentă viageră de 6500 de pesete, utilizând o rentă temporară cu o durată mai mică cu un an şi pentru un an în plus la vârsta persoanei interesate. În acest fel, creşterea beneficiilor viitoare, date fiind creşterile salariale, chiar dacă se distribuie exact în fiecare an în acea proporție, se acumulează treptat cu creşterile succesive care au loc, având ca rezultat o creştere anuală a contribuțiilor necesare pentru finanțarea planului de pensii.

Metoda de estimare a costurilor nivelate este metoda utilizată de planurile de pensii asigurate prin intermediul unor polițe contractate cu firme de asigurări de viață, iar filosofia lor este analoagă cu aceea a primei nivelate care se utilizează pentru calcularea primelor asigurărilor de viață.

Practica actuarială a lăsat loc unei bogate varietăți de metode actuariale de estimare a costurilor unui plan de pensii şi care nu sunt

altceva decât cazuri particulare ale celor două metode generale pe care tocmai le-am descris. Există numeroase clasificări, iar utilizarea diferitelor metode variază de la stat la stat, în funcție de practica actuarilor[4].

IV. SISTEME DE CAPITALIZARE INDIVIDUALĂ ŞI COLECTIVĂ

Articolul 8 al Regulamentului dezvoltă punctul 1 al articolului 8 al Legii şi introduce o noutate importantă legată de acesta, care a fost extrem de controversată pe durata procesului de elaborare a Regulamentului. Într-adevăr, punctul 2 al articolului 8 al Regulamentului prevede că „vor putea fi utilizate sisteme de capitalizare individuală sau colectivă". Sistemele de *capitalizare colectivă* sunt acelea în care rezervele generate sunt inferioare celor care ar rezulta dacă s-ar realiza calculele pentru fiecare participant în parte (capitalizare individuală). Prin urmare, aceste sisteme permit introducerea unui anumit element de solidaritate între diferitele grupuri de participanți incluşi în plan. Cum în ultimă instanță capitalizarea colectivă ar putea lăsa loc unor sisteme care de fapt nu sunt de capitalizare, ci mai apropiate de redistribuire decât de orice altceva, se stipulează în Regulament că „o condiție fundamentală pentru aplicarea unui sistem de capitalizare colectivă va fi ca rezervele generate să nu fie mai mici de 80% din cele care ar rezulta prin capitalizare individuală, garantând, în orice caz, acoperirea totală a prestațiilor generate". Mai mult, conform Regulamentului, sistemul de capitalizare colectivă (acela care, după cum am arătat, generează o serie de rezerve inferioare la nu mai puțin de 80% decât cele care ar rezulta din capitalizarea individuală) va putea fi utilizat numai pentru planurile din sistemul de pensii ocupaționale. Toate acestea înseamnă că, timid, s-a deschis o oarecare uşă pentru capitalizarea colectivă, exclusiv în ceea ce priveşte

[4] Pe marginea diverselor metode de evaluare actuarială pot fi consultate lucrările lui Huerta de Soto, Jesús: *Planes de pensiones privados, op. cit*., Cap. III; Gollier, Jean Jacques: *L'avenir des retraites*, L'Argus, Paris, 1987; Anderson, Arthur W.: *Pension Mathematics for actuaries*, Massachussets, 1985; Chuard Philippe, *Mathématiques actuarielles des caisses de pensions*, Universitatea Lausanne, Elveția, 1981, precum şi Winklevoss, Howard: *Pensions Mathematics*, Richard D. Irvin, Illinois, 1977.

planurile din sistemul de pensii ocupaționale, în speranța de a face posibilă dezvoltarea acestui tip de planuri, care pe de altă parte s-ar afla într-o situație extrem de dificilă (mai ales dată fiind limita maximă de impozitare de 750.000 de pesete pentru fiecare unitate familială, sumă insuficientă, mai ales pentru acele persoane cu salarii relativ mai mari sau care se găsesc mai aproape de pensionare). Aceste probleme de impozitare se pot evita, măcar parțial, prin utilizarea unor sisteme de capitalizare colectivă, în care să se poată conveni o impozitare cu anumite elemente de solidaritate prin care generațiile mai tinere să finanțeze măcar parțial costul generațiilor mai apropiate de pensionare.

Punctul 3 al articolului 8 din Regulament prevede că planurile de pensii care acoperă un risc vor presupune constituirea de provizioane matematice sau fonduri de capitalizare corespunzătoare în virtutea prestațiilor oferite şi în funcție de sistemul de capitalizare utilizat". În plus, se solicită cuantificarea costului „acoperirii" menționate utilizând în acest scop un tabel al supraviețuirii, mortalității, invalidității şi rate ale dobânzii care după caz să se adapteze criteriilor stabilite de Ministerul Economiei şi Finanțelor.

Trebuie menționat că, după părerea noastră, nu este potrivită utilizarea expresiei „acoperirea riscurilor" în acest punct din Regulament. Planurile de pensii cel mult *recunosc drepturi economice* în favoarea beneficiarilor sau a participanților în caz de supraviețuire, deces, invaliditate etc., însă nu acoperă riscuri. Dacă se recunosc drepturi în caz de deces sau invaliditate trebuie să se evalueze sau să se estimeze costul rezultat din această recunoaştere, estimare şi evaluare a costului pe care le-am analizat în subcapitolul anterior şi care necesită elaborarea unor studii actuariale din partea actuarului. Însă expresia „acoperirea riscurilor" este categoric o expresie din domeniul asigurărilor, care în contextul planurilor de pensii poate duce în mod greşit la ideea că aceste riscuri sunt asigurate sau garantate (de către companiile de asigurări şi entități autorizate în acest sens, în mod exclusiv de către Legea de organizare a asigurării private).

V. CONTRIBUȚII

Odată stabilit în regulamentul planului de pensii care vor trebui să fie prestațiile şi sistemul de evaluare actuarială ales (capitalizare individuală sau colectivă), se calculează cu uşurință contribuțiile care trebuie efectuate în fiecare an pentru finanțarea planului. Contribuțiile sau aporturile, stipulează Regulamentul în articolul 15, punctul 1, vor fi realizate de promotor şi de participanți în cazurile şi conform modalității stabilite în planul de pensii respectiv. Vor putea fi efectuate contribuții numai de către subiecții care alcătuiesc planul (promotorul, în planul din sistemul de pensii ocupaționale, în favoarea angajaților sau a participanților, şi participanții, oricare ar fi sistemul planului). Nu sunt permise contribuții sau aporturi din partea altor entități sau persoane, chiar dacă sunt permise creşteri patrimoniale cu titlu gratuit, dacă şi numai dacă suma lor totală este impozitată financiar participanților iar aceştia plătesc impozite în conformitate cu prevederile normelor de reglementare ale impozitului pentru succesiuni şi donații.

În cele din urmă, articolul 15 stabileşte la punctul 5 că planul de pensii va trebui să prevadă cauzele şi împrejurările care să le ofere participanților posibilitatea de a-şi modifica sau suspenda contribuțiile, precum şi urmările pe care astfel de acțiuni le vor avea asupra cuantificării drepturilor lor consolidate şi a prestațiilor care trebuie să le fie recunoscute.

VI. PRESTAȚII

Articolul 16 al Regulamentului dezvoltă în amănunt conținutul stipulat la punctele 5 şi 6 din articolul 8 al Legii. Totuşi, Regulamentul introduce pe această temă o serie de îmbunătățiri tehnice, cum este definirea prestațiilor despre care se spune că „reprezintă recunoaşterea unui drept economic în favoarea beneficiarilor unui plan de pensii, ca rezultat al apariției unei contingențe acoperite de planul menționat". Suntem de acord în totalitate cu această definiție, cu posibila excepție a înlocuirii expresiei „acoperită" cu „prevăzută" în plan deoarece, după cum am arătat anterior, expresia „acoperirea unor contingențe sau riscuri" este mai curând o expresie din sectorul

asigurărilor, care poate genera confuzii în domeniul planurilor de pensii neasigurate.

Contingențele care pot fi prevăzute într-un plan de pensii sunt incluse în punctul 2 al articolului 16 din Regulament. Cea mai importantă contingență, inclusă de obicei în majoritatea planurilor şi care le oferă însăşi raţiunea de a fi, este pensionarea sau o situație similară a participantului. Regulamentul adaugă că, dacă nu este posibil accesul la situația de pensionare, prestația echivalentă va putea fi încasată numai după împlinirea vârstei de 60 de ani. Putem interpreta această expresie din Regulament în sensul că, dacă are loc o pensionare anticipată, convenită în circumstanțe extraordinare, înainte de vârsta de 60 de ani, vor putea fi încasate prestațiile aferente anterior împlinirii acestei vârste. Numai în cazurile în care nu se produce pensionarea efectivă se aplică vârsta minimă de 60 de ani pentru a putea primi prestațiile corespunzătoare.

Pe lângă pensionare, se mai pot include în planul de pensii contingențe de invaliditate totală şi permanentă pentru profesia obişnuită sau pentru orice fel de muncă (apărând în acest sens o terminologie adusă neîndoielnic din domeniul asigurărilor); decesul participantului va putea acorda dreptul la prestații de văduvie, de orfan sau „în favoarea altor moştenitori" şi, în cele din urmă, Regulamentul include ca o noutate față de Lege „decesul beneficiarului, care poate genera dreptul la o prestație de văduvie sau de orfan". În acest ultim caz, este vorba despre decesul, de exemplu, al văduvelor sau orfanilor care poate determina o întoarcere a pensiei aferente, sau a unei părți a acesteia, către fiii supraviețuitori sau alți moştenitori.

Cât priveşte modalitatea de plată, prestațiile pot fi sub formă de capital, sub formă de rentă (temporară sau viageră) sau sub formă mixtă (capital şi rentă). În acest sens, Regulamentul urmăreşte îndeaproape reglementarea din Lege, însă prevede două observații finale de o mare importanță.

În primul rând, o mențiune la alineatul 3 al articolului 14, pe care l-am comentat anterior şi care prevede că prestațiile definite în planul de pensii pot fi supuse revizuirii în condițiile prevăzute în acel loc (adică, atunci când, ca o consecință a revizuirii sistemului financiar şi actuarial apare nevoia sau se estimează util să se introducă variații, deci creşteri sau reduceri ale contribuțiilor sau aporturilor

sau ale prestațiilor prevăzute). Astfel, se demonstrează ceea ce am arătat, în sensul că, în planurile de pensii reglementate prin Lege, întregul risc este asumat de participanții în cauză, care îşi vor vedea reduse prestațiile dacă ipotezele actuariale realizate nu se materializează în realitate şi/sau evoluția investițiilor financiare este inferioară celei prevăzute.

În al doilea rând, la punctul 5 din articolul 16 se stabileşte că specificațiile contractuale ale planului de pensii vor trebui să definească prestațiile în mod exact şi, în special, modalitatea de plată a acestora. Se mai adaugă că „de asemenea, va trebui să se menționeze caracterul acestor prestații, ca fiind *revalorizabile sau nu* şi, după caz, modul de revalorizare". Apreciem ca fiind extrem de periculos ca atât Legea, cât şi Regulamentul să menționeze posibilitatea revalorizării prestațiilor. Este evident că şi fără să se fi făcut expres această mențiune, ar fi existat libertatea, din perspectiva proiectării regulamentului planului, de a prevedea un mecanism de revalorizare. Însă includerea posibilității de revalorizare atât în Lege, cât şi în Regulament, reprezintă un pericol latent, deoarece poate pune în mişcare solicitări în ceea ce priveşte planurile care să le determine să îşi asume o serie de angajamente extrem de greu de onorat în viitor, mai ales ținând seama de dificultatea enormă de a realiza ipoteze pe marginea evoluției viitoare a ratelor inflației şi a economiei pe o durată de 20 sau 30 de ani. Considerăm că atunci când vine vorba de revalorizări, creatorii profesionali ai planurilor de pensii trebuie să fie extrem de atenți şi să consilieze în mod corespunzător toate părțile implicate, pentru a nu cădea în greşeala de a-şi asuma angajamente care ulterior să fie extrem de greu de îndeplinit.

VII. REZERVE PATRIMONIALE, MARJĂ DE SOLVENȚĂ ŞI PROVIZIOANE MATEMATICE

A doua secțiune a capitolului al II-lea din Regulament, referitoare la provizioanele matematice, rezervele patrimoniale şi marja de solvență, este locul în care se manifestă cel mai profund confuzia tehnică şi juridică din reglementarea spaniolă a planurilor şi fondurilor de pensii. Într-adevăr, aşa cum am menționat în introducere, se permite ca planurile de pensii să „îşi asume acoperirea de riscuri" şi în acest caz li se cere constituirea unor provizioane matematice şi rezerve

patrimoniale şi marje de solvență în acelaşi mod în care sunt reglementate acestea în legislația din domeniul asigurărilor. Pe scurt, încălcând flagrant prevederile directivei comunitare din data de 5 martie 1979 privind asigurarea de viață, se creează entități de tip nou, „pseudo-companii de asigurări de viață" care acoperă riscuri şi care trebuie să îşi constituie provizioane matematice, rezerve patrimoniale şi marje de solvență în acelaşi mod în care o fac adevăratele companii de asigurări de viață. Această abordare absurdă la care s-a ajuns în legislația spaniolă este total incompatibilă cu exigențele legislației comunitare, care stabileşte că numai companiile de asigurări de viață pot asigura şi acoperi riscuri.

Mai mult, să nu se spună acum că acoperirea riscurilor la care se referă Regulamentul nu are nimic de-a face cu acoperirea riscurilor prevăzută în legislația asigurărilor private. Ei bine, una din două: fie fondurile de pensii acoperă riscuri, caz în care, aşa cum procedează Regulamentul, trebuie să li se ceară suma minimă ca marjă de solvență stabilită în directiva privind asigurarea de viață (4% din provizioanele matematice derivate din operațiunile pe care le presupune asumarea riscurilor şi din fondul de capitalizare aferent, când planul garantează o dobândă minimă; şi 0,3% din capitalurile cu risc scăzut asociate acoperirii invalidității sau decesului) şi, prin urmare, este încălcată directiva comunitară, deoarece suma minimă a marjei de solvență trebuie cerută, conform directivei, numai pentru operațiunile de asigurări, singurele cărora li se permite acoperirea de riscuri; fie planurile şi fondurile de pensii nu acoperă riscuri, ci, aşa cum bine indică şi defineşte punctul 1 din articolul 16, recunosc exclusiv drepturi economice în favoarea beneficiarilor sau participanților, aceştia asumându-şi integral riscurile aferente, caz în care nu este nevoie să li se ceară marja de solvență menționată.

Poate cititorul se întreabă cum este posibil să se fi alunecat într-o eroare atât de evidentă atunci când a fost elaborat Regulamentul. Răspunsul ar putea fi că invitația la eroare era deja extrem de clară în Lege. Pe de altă parte, organismul de control al asigurărilor (Direcția Generală de Asigurări) a primit însărcinarea de a stabili în Regulament o serie de elemente tehnice de protecție, necesare pentru a evita sau a reduce, pe cât posibil, viitoarele situații de insolvență a fondurilor de pensii. Tehnicienii care au redactat propunerea de proiect de Regulament nu au putut evita utilizarea întregii tehnici din

asigurări (singura pe care o cunosc) pentru a garanta controlul fondurilor, făurind din nimic, cu propriile mâini şi aproape fără să îşi dea seama, o serie de entităţi juridice noi, cvasi-asigurătoare, care nu se potrivesc, nici nu sunt permise de legislaţia Comunităţii Economice Europene, care a fost inclusă în sistemul juridic spaniol şi pe care suntem obligaţi să o respectăm[5].

Legea măcar a fost mai prudentă în încercarea de a evita terminologia din domeniul asigurărilor şi, cel puţin aparent, de a face o distincţie mai bună între cele două instituţii (companii de asigurări de viaţă şi fonduri de pensii). Prudenţa a dispărut complet în Regulament. Astfel, drept dovadă, sunt definite provizioanele matematice în acelaşi mod în care apare definiţia în Legea organizării asigurării private, şi anume drept cifra ce reprezintă excesul de valoare actuală a prestaţiilor viitoare prevăzute în plan, în raport cu valoarea contribuţiilor care, după caz, corespund fiecărui membru al colectivului. Atunci când provizionul matematic este calculat odată angajată prestaţia, se clarifică în articolul 18 al Regulamentului că suma sa va coincide cu valoarea actuarială actuală a plăţilor viitoare care constituie renta. În plus, costul acoperirii riscului, precum şi calculul provizioanelor matematice se va efectua pe baza tabelelor de supravieţuire, mortalitate şi invaliditate şi a ratelor dobânzii specificate în planul de pensii şi care se adaptează la criteriile stabilite de Ministerul Economiei şi Finanţelor.

Lipsa de prudenţă şi, în acelaşi timp, paradoxal, gradul de naivitate a Regulamentului ating apogeul la punctul 3 din articolul 19, în care se stipulează că nu se va solicita marja de solvenţă dacă planul este asigurat în totalitate. Regulamentul adaugă că, în cazul în care asigurarea este parţială, provizioanele matematice se vor calcula în funcţie de riscul care rămâne să fie asumat de plan, reducându-se coeficientul de 0,3% al capitalurilor cu risc scăzut stabilit la litera c) de

[5] „Nu există posibilitatea de a crea noi companii de asigurări de viaţă cu obiect social multiplu, chiar dacă al doilea obiect social ar fi practicarea unui alt tip de asigurări sau, cu atât mai mult, chiar dacă l-ar reprezenta alte tipuri de operaţiuni care nici măcar să nu aibă un caracter de asigurare. În treacăt fie spus, acesta este motivul fundamental al lipsei de competenţe legislative pentru a autoriza anumite case de economii să practice operaţiuni de asigurări de viaţă" Vezi Félix Mansilla, *op. cit.*, p. 179.

la punctul 2 din articolul 19 în funcție de gradul şi modalitatea de asigurare a planului.

Este ca şi cum s-ar spune că atunci când riscul este transferat spre o companie de asigurări, deci atunci când contingențele planului de pensii sunt asigurate, nu va mai fi nevoie ca planul de pensii să le asigure! Se urmăreşte aceeaşi judecată atunci când se clarifică faptul că nu este nevoie nici de constituirea marjei de solvență menționată la litera d) a punctului 2 din articolul 19 (4% din fondul de capitalizare) dacă planul de pensii garantează o rată minimă a dobânzii, iar această garanție este asigurată sau garantată de entități financiare sau de asigurări.

În cele din urmă, în articolul 19 se stabileşte că suma minimă a marjei de solvență nu poate fi mai mică de 37,5 milioane de pesete. Este permisă, totuşi, periodizarea acestei sume minime pe parcursul primilor 5 ani, în mod liniar.

Pe scurt, putem încheia afirmând că în aceste articole se găsesc cele mai grave erori tehnice şi juridice din legislația spaniolă privind planurile şi fondurile de pensii. *Erori tehnice*, atunci când se permite ca planurile de pensii să acopere şi să asigure riscuri, cerându-le, în acest caz, provizioane matematice şi marjă de solvență, la fel cum li se cere companiilor de asigurări de viață. Este evident că o asemenea posibilitate, acoperirea de riscuri, ar trebui să fie pe deplin exclusă din domeniul planurilor şi fondurilor de pensii cărora le revine, în orice caz, recunoaşterea prestațiilor în favoarea beneficiarilor şi participanților şi în niciun caz, asigurarea acestora. Cu alte cuvinte, corect din punct de vedere tehnic este să nu se permită ca planurile de pensii să asigure ele singure şi ca, atunci când este nevoie de asigurare, să se recurgă întotdeauna, în ultimă instanță, la entitățile de asigurări de viață.

Eroare de natură juridică, din moment ce legislația comunitară, prin intermediul directivei privind asigurarea de viață din data de 5 martie 1979, rezervă cu caracter exclusiv acoperirea riscurilor şi asigurarea care necesită marja de solvență stabilită pentru companiile şi entitățile de asigurări de viață fără ca, vreodată, acest fel de activități să poată fi realizat de vreun alt tip, diferit, de instituții.

VIII. DREPTURI CONSOLIDATE

Expresia „drepturi consolidate" este cea care apare în legislația spaniolă pentru a face referire la drepturile pe care le poate avea angajatul sau un participant la un plan în cazul în care s-ar produce o întrerupere a prestării de servicii către compania care a stabilit planul, sau abandonarea acestuia de către participant, în urma deciziei sale unilaterale[6].

În cea mai mare parte a statelor din Comunitatea Economică Europeană şi în Statele Unite, există o marjă amplă de libertate pentru crearea drepturilor consolidate ale participanților la un plan de pensii. Această libertate dispare complet în legislația spaniolă, în care, la punctul 7 al articolului 8 din Lege, se stipulează că drepturile consolidate ale participanților la un plan constituie, în planurile de pensii cu o contribuție definită, cota parte care îi revine participantului, determinată în funcție de contribuții, randamente şi cheltuieli; în planurile cu prestație definită, rezerva care îi corespunde conform cu sistemul actuarial utilizat. Adică, în legislația spaniolă se stabilesc drepturi consolidate în favoarea participantului încă din primul moment, deşi acestea se pot materializa numai cu scopul exclusiv de înscriere într-un alt plan de pensii sau, după caz, atunci când se produce acel fapt care lasă loc prestației. Cu alte cuvinte, participantul nu poate dispune de drepturile consolidate până în momentul în care se produce faptul care determină prestația.

Punctul 5 al articolului 20 din Regulament menționează când sunt mobilizabile drepturile consolidate ale unui participant, scăzând cheltuielile necesare, şi distinge patru cazuri:

a) încetarea relației de lucru cu promotorul în cazul planurilor din sistemul de pensii ocupaționale;

b) pierderea statutului de asociat în colectivul promotor, în cazul planului din sistemul asociat;

c) decizia unilaterală a participantului, comunicată planului de pensii aferent din sistemul asociat sau individual. (Este vorba despre o eroare clară inclusă în Regulament, dat fiind că ne putem imagina

[6] Drepturile consolidate ar fi echivalentul expresiei anglo-saxone *vesting rights*, care se bucură de atâta importanță atunci când vine vorba de proiectarea regulamentului planurilor în statele anglo-saxone.

cu greu cum va avea loc comunicarea către „un plan de pensii"; presupunem că Regulamentul doreşte să spună că decizia va fi comunicată administratorului planului de pensii). În acest caz, se stabileşte un termen maxim de trei luni din momentul comunicării pentru a arbitra măsurile necesare în scopul realizării mobilizării drepturilor aferente;

d) terminarea planului.

În Regulament se insistă că în aceste situații posibile drepturile consolidate se vor integra în planul sau planurile de pensii desemnate de subiectul care nu mai este participant la planul inițial, fără ca acesta să poată dispune în mod liber de ele.

Punctul 6 al articolului 20 creează categoria neobişnuită a „participantului suspendat". Această categorie corespunde figurii asigurării plătite cu capital redus.

Într-adevăr, Regulamentul stabileşte ca atunci când, la cererea persoanei care nu mai este participantă şi dacă planul de pensii prevede acest lucru, persoana decide păstrarea drepturilor consolidate, aceasta îşi va asuma categoria de participant suspendat. În acest caz, drepturile consolidate ale participanților suspendați se vor ajusta prin impozitarea rezultatelor care le corespund în exercițiile în care rămân în plan.

Anual, entitatea care administrează fondul de pensii în care este inclus planul îi va înmâna fiecărui participant un certificat în care să se includă contribuțiile directe sau impuse lui, realizate în anul calendaristic, precum şi valoarea finală a acestuia în drepturi consolidate corespunzătoare.

În paragrafele a) şi b) de la punctul 1 al articolului 20 se încearcă să se elucideze care vor fi, specific, drepturile consolidate ale participanților la un plan de pensii. Se face distincția între planurile de pensii de contribuție definită, pentru care drepturile consolidate vor reprezenta cota parte din fondul de capitalizare aferent, care îi revine participantului, determinat în funcție de contribuțiile directe sau impuse, rentele generale din resurse investite, precum şi pierderile şi cheltuielile produse. Pe de altă parte, planurile cu prestație definită sau mixte, în care drepturile consolidate vor fi constituite din provizioanele matematice şi, în cazul fondului de capitalizare corespunzător, în funcție de evaluarea pertinentă a poziției.

În cele din urmă, se stabileşte că drepturile consolidate vor include cota-parte corespunzătoare participantului în rezervele patrimoniale ce alcătuiesc marja de solvență, chiar dacă punctul 3 al aceluiaşi articol 20 clarifică faptul că, atunci când prestația nu este definită, din drepturile consolidate se va scădea, atunci când se materializează, partea alicotă a marjei de solvență care i se impută participantului. Dimpotrivă, atunci când prestația este definită, suma care corespunde drepturilor consolidate ar putea fi mărită în momentul producerii contingenței, cu partea alicotă a marjei de solvență impusă participantului.

În cele din urmă, la punctul 2 al articolului 20 se încearcă rezolvarea problemei pe care o presupun drepturile consolidate în cazul planurilor din sistemul de pensii ocupaționale care utilizează un sistem de capitalizare colectivă. Se prevede că la aplicarea unui sistem de capitalizare colectivă cuantificarea dreptului consolidat al unui participant va trebui să coincidă cu aceea rezultată din aplicarea inițială a sistemului de capitalizare individuală, indiferent de contribuțiile realizate de fiecare participant la sistemul de capitalizare colectivă şi având în vedere factorul de proporționalitate existent între rezervele generate şi cele care ar rezulta din capitalizarea individuală în conformitate cu prevederile punctului 2 din articolul 8 al Regulamentului.

IX. RELAȚIILE DINTRE PLANURILE DE PENSII ŞI ASIGURAREA DE VIAȚĂ

În general, se poate spune că este corectă referirea pe care o face Legea planurilor de pensii la posibilitatea de a asigura prestațiile prevăzute în acestea. După cum am indicat deja, eroarea tehnică şi juridică rezidă în a permite ca planurile de pensii, fără a recurge la asigurare, să poată acoperi contingențe asumându-şi riscuri care cer constituirea de provizioane matematice şi marje de solvență. Dacă legislația spaniolă a planurilor de pensii s-ar fi elaborat corect din punct de vedere tehnic şi juridic, niciodată nu s-ar fi permis ca planurile de pensii să poată acoperi riscuri, fără a recurge la asigurare. Tocmai posibilitatea ca planurile să recurgă la asigurare evită orice eventuale probleme pe care planurile de pensii, instituții în principal neasigurate, le-ar putea avea în momentul asumării angajamentului

de plată a anumitor prestații legate de deces, supraviețuire sau invaliditate. De aici rezultă importanța reglementării în mod adecvat şi agil a relației dintre cele două instituții, asigurarea de viață şi planurile şi fondurile de pensii.

Această reglementare este destul de reuşită, cu anumite excepții semnificative, în cazul legislației spaniole, iar principiul general este inclus în punctul 2 al articolului 8 din Legea planurilor şi fondurilor de pensii care menționează textual că „planul va putea prevedea contractarea de asigurări, avaluri şi alte garanții cu entitățile financiare corespunzătoare pentru acoperirea anumitor riscuri sau asigurarea sau garantarea prestațiilor". Această reglementare trece aproape literal la punctul 4 al articolului 8 din Regulament, care adaugă, cu caracter inovator: „contractele menționate se vor putea încheia atât cu entități de credit, cât şi cu entități de asigurări, respectând, în orice caz prevederile Legii 33/1984, din 2 august, de organizare a asigurării private".

Prin urmare, referința la asigurare este corectă în termeni generali, deşi confuză din cauză că în ea sunt amestecate altfel de garanții, avalurile, care nu au nimic de-a face nici din punct de vedere tehnic, nici juridic, cu asigurarea[7].

În articolul 21 al Regulamentului, referitor la specificațiile pe care trebuie să le includă un plan de pensii în ceea ce priveşte proiectarea lui, se prevede că unul dintre cele mai importante aspecte de menționat ar fi dacă există prestații asigurate sau garantate total sau parțial, în acest ultim caz, indicând gradul de asigurare sau garantare.

Dat fiind că transferul riscului către asigurător presupune plata primelor corespunzătoare, este clar că din suma fondului de pensii ce trebuie investită se va scădea suma primelor plătite companiilor de asigurări de viață aferente. Acest principiu se găseşte literal în articolul 16 al Legii, în care, la punctul 1, se poate citi: „Activul fondurilor de pensii, *excluzând sumele pentru plata primelor, în virtutea planurilor asigurate total sau parțial*, va fi investit conform unor criterii de siguranță, rentabilitate, diversificare şi congruență a condițiilor adaptate la scopurile lor". Această expresie apare literal la punctul 1

[7] Avalul presupune, cel mult, posibilitatea de a înlocui un debitor cu altul, eventual mai solvent, dar în niciun caz nu implică o garanție tehnică sau juridică de asigurare.

al articolului 34 din Regulament, cu o importantă modificare, introdusă ca urmare a presiunii exercitate de diferite grupuri de interese în procesul de elaborare a acestuia şi care constă în a adăuga la plata primelor de asigurări „costul garanțiilor", în virtutea planurilor asigurate sau garantate total sau parțial.

Am menționat deja, atunci când am comentat articolul 19 al Regulamentului, că în cazul în care planul este asigurat total, nu va fi necesară constituirea marjei de solvență, nici a provizioanelor matematice în cadrul său, putându-ne imagina chiar existența de *„fonduri de pensii goale"*[8], conform unei expresii fericite care s-a generalizat treptat, în cazul în care totalitatea contribuțiilor la un plan de pensii ar fi destinată asigurării prestațiilor prevăzute în acesta.

Dacă lucrurile stau astfel, ca o reflecție finală putem să ne întrebăm: de ce trebuie să se treacă prin ficțiunea constituirii şi includerii într-un fond de pensii pur instrumental şi cu un caracter gol care în totalitatea sa să fie asigurat pentru a obține avantajele de natură fiscală prevăzute în legislația spaniolă a fondurilor şi planurilor de pensii? Nu ar fi fost mult mai simplu să se acorde acelaşi tratament fiscal planurilor de pensii, indiferent care ar fi instrumentul de finanțare ales, fonduri de pensii neasigurate sau contracte de asigurări de viață?

Sperăm ca practica să evidențieze şi să demonstreze diferitele nonsensuri ale proaspăt apărutei legislații spaniole şi ca, în viitor, aceasta să îşi repare treptat multiplele imperfecțiuni.

[8] Această expresie a fost creată de mine în martie 1985 în timpul unei reuniuni a Comisiei pentru planuri şi fonduri de pensii al cărei preşedinte sunt în prezent în cadrul UNESPA (Asociación Empresarial del Seguro – Asociația spaniolă a Antreprenorilor din Sectorul Asigurărilor [*n.tr.*]).

CAPITOLUL VI

SECTORUL ASIGURĂRILOR ŞI PIAȚA COMUNĂ*

I. INTRODUCERE

În acest capitol ne propunem să realizăm un studiu al impactului pe care aderarea Spaniei la Comunitatea Economică Europeană (CEE) îl va avea asupra sectorului spaniol al asigurărilor în general şi pentru consumatorii produselor acestui sector în Spania (asigurații) în particular. Articolul este alcătuit din două părți. În prima parte este analizat *impactul imediat* al integrării Spaniei în CEE şi sunt studiate directivele comunitare în vigoare în acest moment şi la care va trebui să ne adaptăm imediat, precum şi influența pe termen scurt a acestor aspecte asupra consumatorului spaniol. În cea de-a doua parte se va realiza un scurt studiu al evoluției previzibile a reglementării comunitare în domeniul asigurărilor pe baza proiectelor de directive care în prezent se află în faza de elaborare şi se va încerca în egală măsură să se evalueze impactul lor viitor asupra consumatorului spaniol.

II. IMPACTUL IMEDIAT ASUPRA ACTIVITĂȚII ASIGURĂTOARE PE CARE ÎL ARE TRATATUL DE ADERARE A SPANIEI LA CEE

În primul rând vom analiza directivele comunitare care intră în vigoare începând cu data de 1 ianuarie 1986, pentru a studia ulterior influența acestora asupra consumatorului spaniol, precum şi aspectele din domeniul asigurărilor pentru care în Tratat se prevede o perioadă tranzitorie de adaptare.

---

* Publicat în *Estudios sobre consumo*, nr. 7, aprilie 1986. Îi mulțumesc prietenului meu Juan Gimeno pentru că m-a convins să elaborez această lucrare.

A) Directivele CEE în domeniul asigurărilor care intră în vigoare la data de 1 ianuarie 1986 conform Tratatului de Aderare

Cea mai veche directivă în acest domeniu a apărut la data de 25 februarie 1964 şi se referea exclusiv la afacerile cu reasigurări. În această directivă se reglementează libertatea de stabilire şi furnizare de servicii în domeniul *reasigurării*, liberalizându-se practic acest tip de activitate în cadrul CEE în ceea ce priveşte supravegherea reasigurării în orice stat în care nu se află sediul central al companiei de asigurări. Această directivă este pe deplin aplicabilă în Spania din data de 1 ianuarie 1986, însă nu ar trebui să aibă efecte semnificative asupra relațiilor economice spaniole de reasigurare din prezent, nu numai pentru că directiva CEE a presupus pur şi simplu confirmarea şi uşurarea practicii de reasigurare, de natură clar internațională, ci mai mult, deoarece legislația spaniolă prevede deja principiile directivei, înainte şi după Legea organizării asigurării private din data de 2 august 1984[1].

O importanță sporită şi un efort mai mare l-a reprezentat în CEE elaborarea directivei din data de 24 iulie 1973 privind coordonarea dispozițiilor legale, de reglementare şi administrative referitoare la accesul la activitatea de asigurare directă în *alte clase de asigurare decât cea de viață* şi exercitarea sa (*libertate de stabilire*). În această directivă se stabilesc condițiile care trebuie îndeplinite pentru a obține autorizația de a efectua operațiuni de *asigurări de alt tip decât asigurarea de viață* într-un stat membru al CEE, fie de către o companie asigurătoare al cărei sediu central se găseşte în acel stat, fie de o sucursală a unei companii de asigurări care îşi are sediul central în alt stat membru. Dacă sunt îndeplinite condițiile prevăzute în directivă, stabilirea se poate realiza prin drept propriu iar autorizația nu poate fi reținută de către organul de control al statului în cauză. De asemenea, directiva stabileşte un nivel minim de solvență pentru companiile asigurătoare pentru clasa de asigurări diferită de cea de viață din statele membre ale CEE, nivel stabilit sub forma unui procent în raport cu veniturile din primele din fiecare an şi din provizioanele

[1] Legea 33/2.08.1984 privind organizarea asigurării private (Ley de Ordenación del Seguro Privado) (Buletinul Oficial al Statului BOE din data de 4 august 1984).

pentru cereri de despăgubire în curs de plată, toate acestea în funcție de volumul de afaceri al asigurătorului. Această directivă a fost completată recent de directiva din 10 decembrie 1984, care va intra în vigoare în CEE la data de 1 ianuarie 1988. Tratatul de Aderare prevede adaptarea începând din 1 ianuarie 1986 la conținutul directivei din 24 iulie 1973, adaptare legislativă care se produce cu uşurință în țara noastră datorită includerii practic a întregului conținut al directivei pe care o analizăm în recenta Lege de organizare a asigurării private din 2 august 1984, precum şi a regulamentului corespunzător acesteia, care a fost aprobat un an mai târziu, în luna august a anului 1985[2]. În ambele dispoziții se reglementează în detaliu capitalurile minime, fondurile de garanție şi marjele de solvență necesare pentru companiile asigurătoare din domeniul asigurărilor diferite de cea de viață, urmărind în acest scop directiva analizată. Consecințele reglementării spaniole deja adaptate la cea a Comunității se vor simți probabil în principal pe termen mediu şi lung, sub forma unor niveluri mai mari de solvență pentru asigurătorii spanioli şi o mai mare concentrare a ofertei de asigurări în țara noastră, care până în prezent este oarecum fragmentată.

În paralel cu directivele anterioare a fost aprobată de către Consiliul de Miniştri ai CEE directiva din 5 martie 1979, care stabileşte coordonarea dispozițiilor legislative, de reglementare şi administrative privind accesul la activitatea de *asigurare directă de viață* şi exercitarea sa (*libertate de stabilire*). Normele acestei directive urmează un drum paralel şi acoperă aceleaşi teme ca directiva de stabilire referitoare la clasele de asigurări diferite de cea de viață, însă ținând seama de marea specializare pe care clasa asigurărilor de viață o necesită în raport cu clasa „riscurilor diverse" sau „elementare". Acest lucru influențează atât definirea marjei de solvență, care în cazul asigurărilor de viață se stabileşte ca un procent din rezervele sau provizioanele matematice şi din capitalurile cu risc scăzut asigurate, precum şi ceea ce ține de nevoia de specializare a asigurării de viață din cele rămase, prevăzându-se în directivă că în viitor companiile de asigurări nou create se vor dedica exclusiv fie asigurării de

[2] Decretul Regal RD 1348/1985, din 1 august, prin care se aprobă Regulamentul de Organizare a Asigurării Private (Reglamento de Ordenación del Seguro Privado) (Buletinul Oficial al Statului, BOE din 3, 5 şi 6 august 1985).

viaţă, fie celei diferite de asigurarea de viaţă. Legat de această directivă se poate spune acelaşi lucru ca în cazul celei precedente, deoarece conţinutul său de bază a fost inclus în legislaţia pozitivă recentă apărută în Spania în domeniul asigurărilor private şi în care au fost incluse chiar şi recomandările cele mai specifice ale CEE în domeniul fondurilor de pensii (care vor avea o dezvoltare atât de strălucită în Spania ca instituţii furnizoare de pensii complementare celor de la Securitatea Socială)[3].

Deşi nu este direct aplicabilă companiilor asigurătoare, însă prezintă un interes semnificativ în ceea ce priveşte operaţiunile acestora şi consumatorul final, mai există directiva ratificată în decembrie 1976 şi intrată în vigoare la data de 1 iunie 1978 referitoare la activitatea intermediarilor, deci a aşa-numiţilor agenţi sau brokeri de asigurări. Această directivă facilitează libertatea de stabilire şi de prestare de servicii pentru intermediarii din asigurări, definind diferitele calificări pe care trebuie să le aibă brokerii, agenţii, respectiv subagenţii de asigurări pentru a se putea stabili în statele membre şi, dacă doresc acest lucru, de a furniza servicii în alte state membre. Pe această temă importantă au fost elaborate diferite proiecte complementare de directive generale, care tind să protejeze consumatorii, inclusiv aşa-numita directivă de „vânzări la domiciliu", care odată intrată în vigoare va fi aplicabilă vânzării de contracte de asigurări în afara birourilor companiilor asigurătoare, cerându-se, conform diferitelor proiecte, o perioadă de „repaus" în favoarea celor care propun

[3] Vezi în acest sens lucrarea lui Huerta de Soto, *Planes de Pensiones Privados*, publicată de Editorial San Martín, Madrid, 1984, p. 169-170. Prima directivă a Consiliului Comunităţii Economice Europene, din data de 5 martie 1979, se referă, printre altele, la „operaţiunile de administrare a fondurilor colective de pensionare, adică operaţiunile care pentru compania implicată constau în administrarea investiţiilor activelor reprezentând rezervele organismelor ce acordă prestaţii în caz de deces, de viaţă sau în cazul încetării sau reducerii activităţilor". Această directivă stabileşte obligaţia de a dispune, pe lângă rezervele tehnice, inclusiv cele matematice, suficiente pentru a face faţă angajamentelor asumate, de o rezervă complementară, numită marjă de solvenţă, reprezentată de patrimoniul liber şi de elemente implicite de patrimoniu pentru a face faţă riscurilor de exploatare.

Articolul 19 al directivei stabileşte că în cazul în care entitatea care gestionează fondul de pensii îşi asumă riscul de investiţie, marja de solvenţă cerută se ridică la 4% din rezervele matematice, iar în caz contrar, la numai 1%.

asigurări, cu scopul de a le permite să reflecteze mai profund dacă doresc să meargă mai departe cu contractul de asigurări.

Aici se opreşte analiza directivelor CEE care intră în vigoare ca urmare a Tratatului de Aderare de la data de 1 ianuarie 1986 şi care probabil nu vor produce traume semnificative sectorului asigurător spaniol, dată fiind includerea conținutului lor în dreptul pozitiv spaniol încă dinainte. Există, însă, două domenii de o mare importanță, prevăzute în Tratat şi care au determinat ca în cadrul său să se considere adaptarea lor de-a lungul unei perioade tranzitorii, şi care se referă în principal la aşa-numita „*coasigurare comunitară*" şi la problema acoperirii *asigurării automobilelor*.

Directiva coasigurării comunitare din data de 30 mai 1978 îşi are raţiunea de a fi în liberalizarea, pe cât posibil, a operațiunilor de asigurări realizate pe calea aşa-numitei coasigurări comunitare, adică permițând ca o companie de asigurări „deschizătoare" într-un stat să aleagă una sau mai multe dintre coasigurătoarele stabilite în alte state ale Comunității, ceea ce era interzis prin lege în anumite state membre. Aşadar, prin această directivă s-a dorit acordarea unei facilități liberalizatoare în raport cu tipurile de acoperire prevăzute în aceasta (în principal mari riscuri industriale), fără a aştepta directiva de liberă prestare de servicii care încă nu a intrat în vigoare. Negociatorii spanioli ai Tratatului de Aderare erau conştienți de tulburările semnificative care s-ar putea produce în sectorul spaniol al asigurărilor, în raport cu marile riscuri, în cazul în care companiile naționale şi internaționale cele mai importante care lucrează în Spania ar fi putut să contracteze coasigurări în care ar fi putut interveni, în calitate de coasigurători, importante companii asigurătoare străine care nu operau în Spania. De aceea, alineatul (2) al anexei 32 incluse în articolul 378 al Actului de Aderare stabileşte o perioadă tranzitorie în următorii termeni: „Regatul Spaniei le va putea rezerva asigurătorilor stabiliți în Spania, pe o perioadă care va expira la data de *31 decembrie 1991*, pentru riscuri localizate în teritoriul propriu, o parte dintre contractele de coasigurare menționate în această directivă în limita următoarelor procente descrescătoare şi conform calendarului prezentat în continuare: până la data de 31 decembrie 1988: 10% şi începând cu 1 ianuarie 1989: 7%; din 1 ianuarie 1990: 4% şi începând din 1 ianuarie 1991: 2%".

Pe durata perioadei de aplicare a excepţiilor temporare menţionate mai sus, se vor menţine şi aplica în mod nediscriminat faţă de celelalte state membre facilităţile generale sau particulare ce rezultă din dispoziţiile legale spaniole sau din acorduri existente înainte de aderare între Spania şi unul sau mai multe dintre celelalte state membre. Tratamentul aplicat de Spania asigurătorilor din state terţe nu poate fi mai favorabil decât cel aplicabil asigurătorilor din statele membre actuale.

În concluzie, se stabileşte o perioadă tranzitorie pentru a face faţă într-un prim moment concurenţei din afara pieţei spaniole. Este clar că, odată terminată perioada tranzitorie, marile industrii naţionale în general şi, în ultimă instanţă, consumatorul direct, vor beneficia de posibilitatea de a contracta la costuri mai mici şi într-un mod mai eficient asigurările de riscuri industriale corespunzătoare, care vor putea fi acoperite în Spania prin intermediul coasigurării de către „pools" asigurătoare internaţionale care îşi au sediul în Comunitatea Economică Europeană.

Poate că unul dintre cele mai importante impacturi în sectorul asigurărilor pe care îl va avea aderarea Spaniei la Comunitatea Economică Europeană asupra consumatorului final, atât din perspectiva extinderii acoperirii, cât şi a sumei pe care primele aferente o reprezintă practic în toate unităţile familiale, se referă la nevoia de armonizare a legislaţiei spaniole şi a produselor în materie de *asigurare a automobilelor* cu acelea valabile în CEE. Acest lucru implică, pe de o parte, adaptarea la directiva din 24 aprilie 1972 privind *Asigurarea de Răspundere Civilă referitoare la circulaţia vehiculelor şi a automobilelor* şi la introducerea obligaţiei de asigurare a acestei răspunderi în fiecare stat. Această directivă elimină controlul la frontieră al vehiculelor şi al călătorilor, cu excepţia unor împrejurări speciale. Scopul este de a stimula în rândul populaţiei statelor membre conştientizarea realităţii Pieţei Comune şi de a face posibilă o liberalizare sporită a circulaţiei persoanelor şi vehiculelor în traficul de călători între statele membre. Aşadar, reprezintă un pas esenţial spre deschiderea reciprocă a pieţelor şi crearea unor condiţii proprii unei pieţe interne. În articolul 2 al acestei directive se arată că „statele membre se abţin să efectueze verificări ale asigurării obligatorii de răspundere civilă vehiculelor care în mod obişnuit provin de pe teritoriul unui alt stat membru. De asemenea, se abţin să efectueze verificări ale asigurării la vehiculele

care în mod obişnuit provin de pe teritoriul unei ţări terţe şi care intră pe teritoriul lor de pe teritoriul altui stat membru. Cu toate acestea, în acest ultim caz, statele membre pot efectua verificări prin sondaj". Prin urmare, această directivă presupune eliminarea controlului aşa-numitei „cărți verzi" pentru vehiculele care provin în mod obişnuit dintr-un stat din Comunitate. Eliminarea va implica un acord între birourile naționale de asigurări, prin care fiecare dintre acestea garantează lichidarea cererilor de despăgubire apărute în propriul teritoriu, rezultate în urma accidentelor provocate pe teritoriul lor cu vehicule care provin în mod obişnuit de pe teritoriul altui stat membru, indiferent dacă aceste vehicule sunt asigurate sau nu, în concordanță cu prevederile legislației interne proprii în domeniul asigurărilor obligatorii.

În plus, articolul 6 al directivei prevede că fiecare stat membru va trebui să adopte toate măsurile necesare pentru a se asigura că vehiculele care în mod obişnuit provin de pe teritoriul unei țări terțe sau de pe teritoriul aflat în afara Europei al unui stat membru şi care intră pe teritoriul în care se aplică Tratatul de la Roma nu vor fi folosite pe teritoriul său, cu excepția cazului în care au o asigurare de răspundere civilă pentru pagubele produse de vehicule în Comunitate, în condițiile stabilite de fiecare legislație națională.

Acest lucru presupune că orice stat comunitar trebuie să solicite vehiculelor care provin în mod obişnuit dintr-un stat terț, sau dintr-un teritoriu diferit de Europa, fie „cartea verde", fie un certificat de asigurare la frontieră înainte de a pătrunde în teritoriul comunitar.

Totuşi, timpul scurs de la directiva din 1972 a evidențiat nevoia unei armonizări sporite în acest domeniu, deoarece există importante divergențe între legislațiile diferitelor state, mai ales în eliberarea asigurării obligatorii, drept care Consiliul Comunităților a considerat oportun să aprobe la data de 30 decembrie 1983 o directivă de armonizare a legislațiilor din statele membre privind asigurarea de răspundere civilă pentru pagubele produse de autovehicule.

Această a doua directivă stabileşte că asigurarea la care face referire articolul 3 al directivei din 1972 trebuie să acopere obligatoriu daunele materiale şi vătămarea corporală. De asemenea, stabileşte o serie de limite minime ale garanțiilor, care pot fi cerute în statele membre şi care sunt: *350.000 ECU* pentru vătămare corporală atunci când nu există decât o singură victimă; atunci când există mai multe victime în cazul unei singure cereri de despăgubine, această valoare

se înmulţeşte cu numărul victimelor; pentru pagube materiale, 100.000 ECU pentru fiecare cerere de despăgubire, indiferent de numărul victimelor.

Statele membre pot prevedea, în locul valorilor minime precedente, o sumă globală minimă de 600.000 ECU pentru fiecare cerere de despăgubire în caz de vătămare corporală şi pagube materiale în cazul în care există mai multe victime. Să ne amintim că ECU este unitatea de cont comunitară şi care în prezent valorează 123,3 pesete (*1 euro = 166,38 pesete – n.tr.*).

Nevoia de adaptare la conţinutul acestei directive şi diferenţele mari în ceea ce priveşte despăgubirile minime prevăzute în aceasta şi în legislaţia pozitivă a asigurării spaniole obligatorii pentru automobile au determinat includerea în Tratatul de Aderare a unei perioade tranzitorii de adaptare la directivă, care apare în alineatul (f) al capitolului 9 din anexa 1, care, conform prevederilor articolului 26 din Tratat, adaptează anumite dispoziţii comunitare la aderarea Spaniei la Comunitate şi modifică directiva menţionată stabilind că „Regatul Spaniei, Republica Elenă şi Republica Portugheză dispun de o perioadă care va expira la data de *31 decembrie 1995* pentru a-şi creşte sumele garanţiilor până la sumele prevăzute în alineatul (2) al articolului 1. Dacă utilizează această posibilitate, sumele reprezentând garanţiile vor trebui să atingă, în raport cu sumele prevăzute în articolul menţionat:

Un procent mai mare de 16% cel târziu la data de 31 decembrie 1988 (ceea ce, orientativ, ar însemna aproximativ 7.179.000 pesete la paritatea actuală a ECU).

Un procent egal cu 31% cel târziu la data de 31 decembrie 1992 (aproximativ 13.900.000 pesete)." De asemenea, se stabileşte în Tratat crearea şi intervenţia organismului naţional care garantează despăgubirea daunelor materiale, care va trebui să îşi înceapă funcţionarea din data de 29 decembrie 1992. În consecinţă, se poate vedea că există termene generoase de adaptare la sumele minime prevăzute de legislaţia comunitară, care sunt *extrem de mari în comparaţie cu sumele garantate în prezent de asigurarea obligatorie pentru autovehicule în dreptul pozitiv spaniol*.

În sfârşit, părăsind domeniul directivelor, trebuie menţionat că în articolul 64 al Actului de Aderare, în materie de fluxuri de capital, se afirmă că „Regatul Spaniei va putea amâna până la data de 31 decembrie 1988 liberalizarea achiziţiilor în celelalte state membre de

către rezidenți în Spania a titlurilor străine negociate la bursă". Totuşi, există o oarecare liberalizare a achizițiilor de titluri străine negociate la bursă de către companiile de asigurări în ceea ce priveşte valorile cu rentă fixă emise de Comunitățile Europene, de Banca Europeană de Investiții şi titlurile fondurilor de societăți de investiții imobiliare din Comunitate, până la un maxim de 10% din creşterea resurselor proprii ale companiei de asigurări, care devine liberalizat în momentul aderării. În orice caz, această liberalizare sporită în domeniul investițiilor, care va deveni deplină începând din 1988, va trebui să determine indirect o rentabilitate financiară crescută a investițiilor provizioanelor tehnice ale companiilor de asigurări şi, în ultimă instanță, un cost mai redus al produselor din sectorul asigurărilor.

B) Consecințele imediate ale aderării Spaniei la CEE pentru consumatorul spaniol

Adaptarea imediată sau amânată a dreptului pozitiv spaniol la directivele anterioare va avea efecte extrem de însemnate asupra consumatorului spaniol, unele dintre ele de natură economică foarte importantă.

Astfel, de exemplu, trebuie subliniat că intrarea în Comunitate va presupune o reducere automată de peste 5% a tuturor primelor de asigurare emise pe teritoriul Spaniei începând cu data de 1 ianuarie 1986. Motivul este că Regulamentul Legii taxei pe valoarea adăugată publicat în Buletinul Oficial al Statului, BOE din data de 30 octombrie 1985, se stipulează în articolul 13 *scutirea* de acest tip de impozit, printre altele (punctul 16), a *operațiunilor de asigurare, reasigurare şi capitalizare*, precum şi a prestațiilor de servicii legate de acestea realizate de agenți şi brokeri de asigurări şi reasigurări. De asemenea, este derogat prin dispozițiile finale ale legii menționate impozitul aferent de 2 la mie al Direcției Generale de Asigurări. Aşadar, primelor de asigurări din portofoliu şi celor noi, emise din data de 1 ianuarie 1986, nu li se va aplica nici vechiul impozit pentru traficul societăților, acesta fiind derogat, nici TVA, operațiunile de asigurări fiind scutite. Prin urmare, este vorba despre *o reducere extrem de importantă a prețului primelor de asigurare care aduce beneficii pentru buzunarul consumatorului direct* şi care poate fi estimată la o economisire anuală

de aproximativ 25 miliarde de pesete. Aşadar, ia sfârşit aberaţia tehnică pe care o presupunea, de exemplu, faptul că operaţiunile de asigurări de viaţă cu o componentă de capitalizare şi economisire, între care se includ şi planurile de pensii individuale pentru limită de vârstă care sunt la modă în prezent, erau impozitate cu 5% prin impozitul pentru traficul societăţilor, care în mare măsură afecta utilizarea ca instrument de economisire a acestui tip de operaţiuni atât de favorabile pentru economia naţională.

Avantajul care, în general, va rezulta pentru consumatorul spaniol din ceea ce am menţionat anterior va fi compensat substanţial de creşterea costului asigurărilor din clasa destinată autovehiculelor. Această creştere va avea loc imediat în următoarele două domenii:

a) în raport cu eliminarea „cărţii verzi" şi cu necesitatea de a acoperi până la limită asigurarea obligatorie a fiecărui stat membru al Comunităţii Economice Europene, începând cu luna ianuarie 1986, va determina o scumpire a primelor, situată, în funcţie de zonele şi categoriile de vehicule, între 250 şi 3000 de pesete pe an pentru vehiculele din prima categorie (automobile) şi între 35.000 şi 40.000 de pesete pentru vehiculele din a doua categorie (camioane şi autocare). Conform explicaţiilor din subcapitolul A, este vorba despre includerea, cu caracter general pentru toate vehiculele spaniole, a unei asigurări asemănătoare cu aceea care înainte, în mod opţional, se achiziţiona la frontieră prin intermediul „cărţii verzi";

b) de asemenea, se prevede o scumpire imediată a primelor de risc pentru asigurarea automobilelor, între 5 şi 10%, rezultată din faptul că operaţiunile de asigurări sunt scutite de TVA şi, prin urmare, se poate considera că asigurătorii vor suporta în final taxa, ca şi cum ar fi consumatori direcţi. Acest lucru va avea o mare importanţă mai ales în ceea ce priveşte costul mai mare al reparaţiilor în ateliere, înlocuirea autovehiculelor etc., care, conform estimărilor, ar trebui să genereze o creştere a primelor cu procentele menţionate.

Desigur, cele două scumpiri descrise în paragrafele a) şi b) au o importanţă cantitativă extrem de redusă în comparaţie cu mărirea costului care va avea loc treptat pentru a adapta despăgubirile actualei asigurări spaniole obligatorii pentru autovehicule la sumele minime prevăzute în directiva europeană din 1983 şi care, după perioada tranzitorie de adaptare de 10 ani, poate presupune scumpiri greu de prevăzut ale primelor de asigurare pentru autovehicule, dar

care, în orice caz, vor determina prime de cel puțin câteva ori mai mari decât cele actuale, în funcție de evoluția cererilor de despăgubire şi de stabilirea despăgubirilor de către sistemul judiciar spaniol.

III. IMPACTUL PREVIZIBIL AL EVOLUȚIEI VIITOARE A LEGISLAȚIEI COMUNITARE

Aderarea Spaniei la Comunitatea Economică Europeană presupune nu numai adaptarea imediată la directivele în vigoare în CEE, cu perioadele tranzitorii prevăzute în Tratat, în cazul în care acestea au fost negociate, ci şi integrarea în dinamica de dezvoltare viitoare de noi directive, existentă în prezent în Comunitate. În sectorul asigurărilor există două domenii a căror dezvoltare viitoare va avea o influență semnificativă asupra consumatorului spaniol.

Un prim aspect va intra în vigoare pe termen scurt în Comunitatea Economică Europeană. Celălalt, în schimb, aşteaptă încă o reglementare mai amănunțită.

Prima temă de importanță se referă la *responsabilitatea civilă asupra produselor*, dat fiind că există o directivă a Consiliului Comunităților Europene în materie de responsabilitate civilă pentru produsele defectuoase care va intra în vigoare în statele membre înainte de 25 iulie 1988.

Această directivă va avea o mare importanță pentru producătorii spanioli, deoarece exigențele mari de răspundere se vor adăuga obligațiilor de protecție a victimelor, prevăzute în recenta „Lege generală pentru apărarea consumatorilor şi utilizatorilor" ale cărei repercusiuni în Spania încă nu au fost pe deplin asimilate de destinatarii legii.

Aceste modificări importante ale aspectului juridic al responsabilității civile pentru produse poate genera repercusiuni bruşte asupra aspectului economic al acesteia şi asupra acoperirii prin intermediul asigurării, într-un moment în care se observă dificultăți tot mai mari pe piața mondială în obținerea de acoperire a răspunderii civile.

Pe de altă parte, efectele conjugate ale Legii generale pentru apărarea consumatorilor şi a utilizatorilor şi ale directivei analizate pot afecta în mod îngrijorător industriaşii spanioli şi asigurătorii, întrucât cele două norme se completează reciproc în întărirea protecției victimelor şi, corelat, în exigențele privind răspunderea. Astfel, în timp ce directiva accentuează aspectul pecuniar al răspunderii civile

obiective (cu o limită de 70 de milioane ECU pentru daunele provenite din aceeaşi cauză), norma spaniolă se ocupă de sporirea protecţiei la un nivel mult mai mare decât cel al directivei, atât în ceea ce priveşte persoanele protejate (nu numai destinatarii bunurilor, ci şi ai serviciilor), cât şi referitor la persoanele responsabile (incluzând prestatorii de servicii, distribuitorii de produse în general şi producătorii şi distribuitorii de produse din agricultură, creşterea animalelor, vânătoare şi pescuit, care nu sunt obligaţi prin norma comunitară), dar şi asupra bunurilor care cauzează pagube (întregul sector al construcţiilor şi reparaţiilor de bunuri imobile care nu este cuprins în directivă). Deşi directiva proclamă unificarea dreptului CEE în acest domeniu, lasă totuşi zone ample de configurare a acestuia la discreţia statelor membre (vezi art. 15). Trebuie subliniat că s-a iniţiat o mişcare în rândul industriaşilor din CEE pentru ca statele lor să adopte minimele permise de directivă, *evitând situarea în planul costurilor în inferioritate de condiţii atunci când concurează cu produsele lor pe piaţa internaţională*. Se pare că antreprenorii spanioli sunt parte a acestei nelinişti şi solicită sprijinul asigurătorilor pentru ca aceştia, în calitate de specialişti în răspundere civilă, să contribuie prin intermediul tehnicienilor lor la configurarea modelului de norme accesibile, care să respecte exigenţele organizării comunitare şi care să evite o situaţie de inferioritate competitivă faţă de restul statelor din CEE, în care cerinţele locale de răspundere civilă nu sunt atât de riguroase şi, prin urmare, costul asigurărilor aferente nu este atât de ridicat.

Există, de asemenea, diferite proiecte de directive care reglementează *libertatea prestării serviciilor* şi care neliniştesc profund sectorul asigurărilor din Spania. Prin libertatea prestării de servicii trebuie să înţelegem posibilitatea unei companii de asigurări de a realiza, prin intermediul unei remuneraţii, operaţiuni de asigurări într-un stat de pe Piaţa Comună în care *să nu aibă agenţii, nici sucursale*, precum şi invers, capacitatea interesatului de a contracta o asigurare cu o companie de pe Piaţa Comună, dar care nu deţine agenţii, nici sucursale în ţara sa de domiciliu.

Trebuie semnalat că obiectivul libertăţii prestării de servicii a început deja să se concretizeze în raport cu asigurările de mare risc industrial, în ceea ce priveşte coasigurarea comunitară[4]. Cu toate

[4] Vezi secţiunea A de la punctul II al acestui subcapitol.

acestea, dacă s-ar stabili o libertate de prestare a serviciilor cu caracter imediat, în Spania s-ar produce efecte extrem de dăunătoare pentru sectorul spaniol al asigurărilor. Motivul este că libertatea de prestare a serviciilor presupune înlocuirea concurenței în cadrul pieţelor cu o concurență între legislații. Într-adevăr, dacă legislația unui anumit stat din Comunitatea Economică Europeană, deşi îndeplineşte cerințele minime stabilite de directive, este mai puțin intervenționistă şi fixează costuri mai reduse decât cea spaniolă, pentru asigurătorii spanioli va fi mai avantajos să contracteze direct cu firmele de asigurări din acel stat, chiar dacă acestea ar putea să nu aibă sucursale în Spania. Apoi, liberalizarea controlului administrativ, reducerea intervenționismului statal, stabilirea unei libertăți de circulație a capitalurilor atât de amplă cum există în statul cel mai liberal din Comunitatea Economică Europeană reprezintă condiții şi precondiții indispensabile pentru a face posibilă intrarea în vigoare a principiului de liberă prestare a serviciilor în domeniul asigurărilor din Spania.

În cele din urmă, în ceea ce priveşte anumite clase de asigurări, cum sunt de exemplu asigurarea de viață şi planurile de pensii individuale, ar fi necesară, în plus, stabilirea în Spania a unei politici economice armonioase, cu rate ale inflației scăzute şi o monedă stabilă, care să nu facă atractivă contractarea acestui tip de operațiuni în alte state europene, cum sunt Germania sau Olanda, care se bucură de o economie mult mai sănătoasă şi cu rate ale inflației mai mici decât economia spaniolă şi care ar constitui, prin urmare, o reclamă extrem de puternică pentru asiguratul spaniol cu poliță de asigurare de viață care, neîncrezător în economia propriei țări şi în moneda sa, şi-ar canaliza economisirea, prin intermediul operațiunilor de asigurări de viață contractate cu asigurători din acele state ale Comunității Economice Europene care se bucură de o economie politică mai stabilă[5].

[5] Pe tema principiului libertății de prestare a serviciilor şi impactul acestuia asupra sectorului asigurărilor, se poate consulta Acronovitch, S. şi Samsor, P.: *The Insurance Industry in the Countries of the EEC Structure Conduct and Performance*, publicată de Comisia Comunităților Europene, Luxemburg, 1985, p. 30-48. De asemenea, Berr, C. şi Groutel, H.: „La libre prestation de services dans le domaine des assurances", în *Revue trimestrielle de droit européen*, 1979, p. 73-84; precum şi Sturmer, U.: „EEC Freedom of Services versus German Insurance Regulations", *Journal of Business Law*, 1985, p. 174-178.

CAPITOLUL VII

NOTĂ CRITICĂ PRIVIND PROPUNEREA DE REFORMĂ A NORMELOR INTERNAȚIONALE DE CONTABILITATE

I. INTRODUCERE: EVOLUȚIA NEGATIVĂ A PRACTICILOR CONTABILE ÎN STATELE UNITE ÎN PERIOADA „EXUBERANȚEI IRAȚIONALE" ŞI A NOII ECONOMII

Anii de „exuberanță irațională" care au caracterizat ciclul economic actual au sfârşit printr-o profundă criză a pieţelor financiare care amenință cu producerea unei recesiuni economice la nivel mondial. Perioada precedentă de expansiune artificială s-a caracterizat, între alte aspecte, printr-o lentă corupere în Statele Unite a principiilor tradiționale ale contabilității, principii care se aplicau de mulți ani în toată lumea. Concret, în Statele Unite, în special începând cu SFAS nr. 107, promulgată în 1991, practica a abandonat puțin câte puțin aplicarea principiului tradițional al prudenței, ce a fost înlocuit de principiul valorii corecte de piață („fair value") în evaluarea activelor din bilanț şi în special a activelor financiare. În această renunțare la principiul tradițional al prudenței o presiune mare au exercitat atât societățile cotate la bursa de valori, cât şi băncile de investiții şi, în general, toate părțile interesate în a „umfla" valorile de bilanț cu scopul de a le apropia de anumite valori cotate la bursă aşa-zis mai „obiective" şi care nu încetau să crească într-un proces economic de euforie financiară. Într-adevăr, acest proces economic s-a caracterizat de-a lungul anilor de „bulă bursieră" prin retroalimentarea existentă între unele valori cotate la bursă crescânde şi reflectarea lor contabilă imediată, ceea ce se utiliza, totodată, pentru a justifica creşteri artificiale ulterioare ale prețurilor activelor cotate la bursa de valori.

În această goană exagerată de abandonare a principiilor tradiționale ale contabilității şi de înlocuire cu altele mai „potrivite noilor timpuri" începe să fie acceptată, cu caracter general, evaluarea companiilor în funcție de ipoteze şi criterii până acum considerate puțin ortodoxe, precum cel al vânzărilor prevăzute, posibila obținere de

viitori clienți, contabilizarea ca active a cheltuielilor de publicitate şi atragere de clienți şi, într-un cuvânt, contabilizarea la origine a fiecărui contract al tuturor beneficiilor viitoare aşteptate („contabilizare prin fluxuri"). Aceasta a permis de-a lungul unor îndelungate perioade de timp ca firme care, conform principiilor tradiționale de contabilitate, înregistrau enorme pierderi contabile, să poată justifica creşteri surprinzătoare şi disproporționate ale valorilor lor cotate la bursă, toate acestea fiind alimentate de nişte ipoteze (precum previziuni ale creşterii vânzărilor, menținerea valorii corecte a activelor etc.) care, pe termen lung, s-a demonstrat că erau în afara realității.

Prăbuşirea pieței financiare şi pierderea generalizată a încrederii în contabilitate din partea agenților economici a scos în evidență grava eroare comisă în anii în care nu au mai fost luate în considerare principiile contabile tradiționale bazate pe prudență şi s-a căzut în viciile „contabilității creative" cu valori de piață („fair value").

În acest context, paradoxal şi surprinzător, Comisia Europeană a aprobat aplicarea unor norme internaționale de contabilitate, inspirate îndeosebi din principiile neortodoxe, astăzi demodate, de contabilitate cu valori corecte de piață („fair value"), dezvoltate de-a lungul perioadei descrise drept „Noua Economie" bazată pe euforia financiară, exact într-un moment în care au devenit evidente gravele pericole înspre care se poate îndrepta orice economie din cauza profundei inadecvări nu doar practice, ci şi teoretice. Într-adevăr, Comisia Europeană a adoptat pe 13 februarie 2001 o „Propunere de regulament privind aplicarea normelor internaționale de contabilitate" în care se recunoaşte că aceste norme (care, după cum se ştie, au fost elaborate de un organism strict privat stabilit la Londra) sunt supuse presiunii anumitor multinaționale europene care de-a lungul anilor au invidiat posibilitățile pe care le aveau congenerii lor nord-americani în domeniul contabilității creative. Astfel, „Expunerea de motive ale propunerii de directivă" spune textual că „adoptarea normelor internaționale de contabilitate respectă mai degrabă considerații strategice, antreprenoriale şi financiare decât chestiuni contabile". Această recunoaştere explicită nu ar avea o importanță prea mare dacă nu s-ar ține cont de faptul că în prezent s-a scos la lumină, în urma falimentelor răsunătoare ale Enron, Worldcom şi ale altor companii nord-americane, că aceste companii s-au dezvoltat şi au fost posibile tocmai pentru că directorii lor au renunțat la principiile

tradiționale ale contabilității bazate pe prudență ca valoare, la care acum, pe nepusă masă şi în contratimp, Comisia Europeană, de asemenea, pretinde să se renunțe (cel puțin din 2005 şi pentru conturile consolidate ale companiilor cotate la bursă).

Confuzia care s-a creat în rândul agenților economici este atât de mare, încât în ziua de azi este foarte normal să citeşti în presă sau să asculți din gura experților economici că, datorită adoptării noilor norme, va fi posibil să facem față actualei pierderi de credibilitate în sistemul contabil, când, de fapt, *sistemul economic european s-a menținut în mare măsură departe de scandalurile contabile nord-americane tocmai pentru că nu a adoptat normele care acum se doresc a fi aplicate cu caracter general şi obligatoriu, fără a ține cont de prejudiciul grav pe care aceste norme l-au adus anterior în Statele Unite.*

În acest context, Guvernul a dat în sarcina unui grup de „experți" elaborarea unei Cărți Albe a reformei contabile, din a cărei lectură se deduce că munca celor şapte subcomisii care au intervenit în acest sens nu numai că nu a fost coordonată în mod adecvat, întrucât sunt incluse tot felul de considerații şi concluzii contradictorii, ci, mai mult, ceea ce este încă şi mai grav, sfârşeşte prin a sprijini cu caracter general renunțarea la principiul de prudență ca valoare şi înlocuirea lui cu principiul valorii de piață (eufemistic denumită „valoare corectă") imediat după ce au fost recunoscute pericolele şi insuficiențele pe care le-ar produce o asemenea schimbare radicală în contabilitate, asupra bunei gestionări a companiilor noastre şi, prin urmare, asupra întregii economii naționale. În următorul subcapitol se analizează detaliat principalele lipsuri ale noilor principii şi norme care se doresc impuse în prezent.

II. PRINCIPALELE CRITICI ADUSE CONȚINUTULUI REFORMEI CONTABILE PROPUSE DE CĂTRE AŞA-NUMITUL „GRUP DE EXPERȚI"

Greşeala cea mai gravă din întreaga Carte Albă constă în a sprijini înlocuirea principiului prudenței, ca principiu de maxim rang ierarhic între toate principiile tradiționale ale contabilității, cu principiul aşa-numitei „valori corecte", care nu este altceva decât introducerea valorii de piață pentru o întreagă serie de active, în special de natură financiară. În plus, Cartea Albă, în ciuda recunoaşterii inconvenientelor

grave pe care le-ar presupune această schimbare, în loc să recomande punerea acesteia în practică cu caracter restrictiv doar pentru conturile consolidate ale companiilor cotate la bursă (ceea ce ar fi singurul lucru pretins, în principiu, de Uniunea Europeană), propune aplicarea sa cu caracter general pentru toate companiile şi sectoarele economiei țării.

Estimăm că această recomandare ar fi extrem de dăunătoare din următoarele motive. *În primul rând*, a încălca principiul tradițional al prudenței şi a impune contabilizarea cu valori corecte de piață va conduce, în funcție de circumstanțele ciclului economic, la umflarea valorilor din bilanț cu nişte plusvalori care nu s-au realizat şi care, în multe situații, pot ajunge să nu se realizeze niciodată. „Efectul de îmbogățire" artificial pe care toate acestea îl pot genera, mai ales în etapele de apogeu ale fiecărui ciclu economic, va conduce în multe cazuri la distribuirea de beneficii fictive sau pur şi simplu conjuncturale şi, într-un cuvânt, la consumarea capitalului național, în detrimentul structurii sale productive sănătoase şi al capacității sale de creştere pe termen lung.

În al doilea rând, trebuie să insistăm asupra faptului că obiectivul contabilității nu este de a obține presupusele valori „reale" (în tot cazul subiective şi care sunt determinate şi variază zilnic pe piețele aferente) sub pretextul de a atinge o „transparență contabilă" greşit înțeleasă, ci evitarea consumului de capital, prin aplicarea de criterii stricte de conservatorism contabil (bazate pe principiul prudenței şi pe contabilizarea la costul istoric sau valoarea de piață, oricare ar fi mai mic) care să garanteze în orice moment că beneficiul repartizabil provine dintr-o rezervă sigură a cărei distribuire sub nicio formă nu pune în pericol viabilitatea şi capitalizarea viitoare a companiei.

În al treilea rând, trebuie să avem în vedere că valoarea de piață nu este o valoare obiectivă: pe piață nu există prețuri de echilibru care să poată fi determinate obiectiv de un terț. Dimpotrivă, valorile de piață sunt rezultatul aprecierilor subiective şi sunt supuse unor oscilații enorme, drept care aplicarea lor în scopuri contabile ar elimina mare parte din claritatea, siguranța şi informația pe care o presupun bilanțurile în prezent şi ar face ca acestea să fie în mare măsură neinteligibile şi nefolositoare pentru agenții economici. În plus, volatilitatea specifică valorilor de piață, îndeosebi de-a lungul ciclului economic, face contabilitatea bazată pe „noile principii" să-şi piardă

mare parte din posibilitățile ca ghid de acțiune pentru administratorii companiei.

În al patrulea rând, normele de contabilitate în vigoare în prezent, prin note adiționale aferente din raport, se preocupă deja ca, la o anumită dată, acționarii să fie informați de nivelul pe care îl are valoarea de piață a activelor celor mai importante, dar fără ca acest lucru să afecteze deloc stabilitatea şi principiile tradiționale de prudență care sunt cerute de orice evaluare contabilă a diferitelor capitole ale bilanțului.

În al cincilea rând, şi în legătură cu evaluarea aşa-numitului Fond de Comerț, este surprinzător să auzim că noile criterii cu valori de piață sunt mai conservatoare decât cele tradiționale. Realitatea este exact contrariul, întrucât de-a lungul anilor de euforie de pe piețele bursiere, în Statele Unite nicio companie nu şi-a amortizat fondul de comerț, în timp ce, din contră, companiile europene erau obligate să-l amortizeze în mod sistematic de-a lungul unei perioade de timp (sau într-un ritm superior dacă valoarea de piață se reducea sub cea contabilă). Atrage atenția faptul că, întrucât conjunctural s-ar fi prăbuşit valorile bursiere şi ar fi nevoie ca firmele americane să efectueze dintr-odată un mare efort de amortizare, se argumentează acum că acel criteriu utilizat de aceste companii este mai potrivit decât cel european, când acesta din urmă a fost în mod clar mult mai conservator şi a permis companiilor europene să facă față mai relaxat deprecierilor bursiere (întrucât de fapt deja îşi amortizau sistematic fondurile de comerț, deşi evoluția valorii de piață a participațiunilor aferente nu le cerea acest lucru). Într-un cuvânt, dacă se elimină caracterul preferențial al principiului tradițional de prudență în efectuarea evaluărilor fondului de comerț, problemele pe care le pun aceste evaluări, în loc să se rezolve, vor tinde să se agraveze şi mai mult odată cu volatilitatea piețelor bursiere şi financiare.

În al şaselea rând, există multe alte domenii în care pot fi considerate extrem de nefericite propunerile din Cartea Albă; de exemplu, eliminarea virtuală a provizioanelor pentru riscuri şi cheltuieli, considerarea drept active reale a aşa-numitelor cheltuieli de înființare etc. În cele din urmă, trebuie să observăm că, citind acest document, orice observator imparțial se vede forțat să conchidă că persoanele care l-au întocmit nu s-au pus niciodată de acord (ceea ce explică conținutul său contradictoriu) şi au sfârşit prin a accepta fără

prea mare entuziasm multe dintre concluziile sale: doar astfel se poate înțelege cum, după ce au recunoscut printre rânduri dificultățile şi pericolele grave pe care le presupune aplicarea aşa-numitelor norme internaționale de contabilitate, ei sfârşesc, totuşi, nu doar prin a le sprijini fără rezerve, ci, mai mult, prin a propune aplicarea lor cu caracter general pentru toate companiile din țară.

III. CONCLUZIE

Comisia Europeană a aprobat într-un moment nepotrivit aplicarea unor norme contabile tocmai când evoluția faptelor economice a scos în evidență eşecul categoric al acestora în Statele Unite. Devine, astfel, prioritară adoptarea unui criteriu politic clar care să împiedice aplicarea unor asemenea norme în cadrul Uniunii Europene, revenindu-se complet asupra deciziilor incipiente luate până acum pe această temă.

Pe de altă parte, până la punerea în funcțiune a mecanismelor politice necesare pentru a se reveni asupra deciziilor deja luate, este nevoie, cu caracter prioritar, de aplicarea la modul cel mai restrictiv posibil a ceea ce a aprobat deja Comisia, care, după cum se ştie, *stabileşte doar cerința de aplicare a normelor internaționale de contabilitate pentru conturile consolidate ale acelor companii cotate la bursă. Dacă s-a produs o greşeală, măcar să i se reducă efectele la cel mai mic domeniu posibil, dar să nu se extindă cu o veselie iresponsabilă asupra celorlalte companii care reprezintă măduva economică a țării.*

IV. CONSIDERAȚII COMPLEMENTARE PRIVIND APLICAREA NOILOR NORME INTERNAȚIONALE DE CONTABILITATE ÎN SECTORUL ASIGURĂRILOR

Dacă aplicarea normelor bazate pe „valoarea corectă de piață" este gravă pentru majoritatea companiilor unui stat, şi mai gravă este aplicarea acestora într-un sector precum cel al asigurărilor, care prin propria sa structură trebuie să se bazeze pe principiile contabile şi tehnice cele mai prudente.

În acest sens, sunt în special reprobabile toate propunerile de aplicare provenite în principal de la părți interesate (auditori etc.) şi care ar dori să introducă criterii neortodoxe de evaluare la origine pe

baza valorii actuale a fluxurilor de venituri şi cheltuieli aşteptate la fiecare tranzacție de asigurări. Lucrurile stau astfel deoarece o asemenea evaluare va trebui să se bazeze pe nişte ipoteze în mare măsură subiective şi incerte care, inevitabil, ar provoca şocuri extrem de importante în funcție de evoluția numărului de accidente, a pieţelor financiare şi de restul circumstanțelor fiecărei conjuncturi economice. Trebuie să ne amintim că, în mare măsură, scandalul contabil şi financiar în care a fost implicat Enron şi-a avut originea tocmai în aplicarea „principiilor avangardiste" de evaluare la origine a fluxurilor estimate de venituri şi cheltuieli derivate din diferitele contracte de prestări de servicii de gaz şi alte resurse energetice pe termen lung. Contabilitatea din sectorul de asigurări s-a bazat dintotdeauna, prin contrast, pe contabilizarea anuală a veniturilor şi cheltuielilor angajate, corect periodizate în fiecare an, şi a permis dezvoltarea unui sector solvent care a făcut față tuturor obligațiilor sale fără mari probleme în cele mai diverse circumstanțe economice. Modificarea criteriilor de contabilitate nu numai că va perturba administrarea companiilor, ci, în plus, va genera o enormă volatilitate şi riscuri grave de insolvență în cazul multor instituții de asigurări dacă circumstanțele se vor înrăutăți. Este de neînțeles de ce se pretinde ca nişte principii de contabilitate care în sectorul asigurărilor au fost verificate cu succes de-a lungul a mai bine de un secol să fie înlocuite în mod frivol cu nişte criterii cu o bază teoretică îndoielnică, lipsite de experiență în ceea ce priveşte aplicabilitatea lor practică într-o perioadă îndelungată.

În aceeaşi ordine de idei, trebuie criticată întreaga tendință, promovată de un grup de auditori, aşa-zişi „experți" în ale contabilității îmbuibați cu iluziile aşa-numitei „Noi Economii" (care, din fericire, astăzi a ajuns la capătul drumului), de a modifica regulamentul tradițional privind marjele de solvență ale instituțiilor de asigurări şi a-l înlocui cu nişte criterii denumite „de solvență II", care ar trebui să se bazeze pe circumstanțele specifice fiecărei entități asigurătoare şi care s-ar calcula pe baza unor presupuse distribuții ale probabilității veniturilor şi cheltuielilor viitoare aşteptate. Înşişi experții în audit care susțin aceste schimbări au recunoscut că aplicarea solvenței II va reduce cerințele adiționale de solvență din sectorul asigurărilor, lucru pe care, pe de altă parte, îl consideră „foarte potrivit" pentru eliberarea resurselor financiare către alte sectoare ale economiei şi „maximizarea valorii pentru acționari". Aceste considerații sunt demne de

o critică dură mai ales în raport cu un sector cum este cel al asigurărilor, care şi-a păstrat în general o solvență financiară considerabilă ce i-a permis să facă față gravelor deviații financiare şi de rată a accidentelor înregistrate de economia mondială începând cu 11 septembrie 2001. Prin urmare, lipsa de responsabilitate a acelora care sprijină noile norme de solvență nu poate fi mai mare decât este deja şi a devenit complet evidentă în împrejurările economice actuale.

Din aceste motive, care ar putea fi completate de multe altele de natură periferică sau de importanță secundară (precum imposibilitatea evidentă ca un organ de control să urmărească solvența fiecărei entități de asigurări la nivel individualizat, fără ca acest lucru să presupună o imixtiune inacceptabilă în administrarea fiecărei companii etc.), devine prioritară abandonarea dezvoltării şi introducerii normelor de solvență II în sectorul asigurărilor, întrucât este necesară menținerea în acest sector a reglementării solvenței care a fost în vigoare până acum şi care, în trecut, a adus rezultate atât de bune la nivel general.

Madrid, 12 octombrie 2002

CAPITOLUL VIII

DEPOZITUL NEREGULAT DE BANI, OPERAȚIUNILE CU CLAUZĂ DE RĂSCUMPĂRARE ŞI CONTRACTELE DE ASIGURARE DE VIAȚĂ*

Analiza teoretică privind natura juridică a contractului de depozit neregulat oferă, printre altele, posibilitatea de a reprezenta un ghid sigur, capabil să servească la identificarea, în diversitatea dinamică şi vastă ce caracterizează contractele juridice din lumea reală, a momentului în care ne aflăm în fața unor adevărate contracte de împrumut, de depozit neregulat în care se aplică obligația de custodie, sau când e vorba de contracte de natură contradictorie, ba chiar frauduloasă. Acest ghid este important, întrucât ingeniozitatea umană nu cunoaşte limite în încercarea de a încălca principiile tradiționale de drept în beneficiul propriu, dar spre frauda şi prejudiciul celorlalți. Acest pericol este deosebit de grav atunci când principiile juridice nu sunt definite, nici apărate în mod corespunzător de către autoritatea publică, mai ales într-un domeniu precum cel financiar, care este extrem de abstract şi dificil de înțeles pentru majoritatea cetățenilor.

I. OPERAȚIUNILE CU CLAUZĂ DE RĂSCUMPĂRARE

De fiecare dată când vom observa, ca în cazul depozitului de bani, că se doreşte să se ofere disponibilitate imediată cu scopul de a uşura atragerea fondurilor[1], pentru a le utiliza în investiții, afaceri etc., va trebui să ne punem în gardă, oricare ar fi forma juridică pe care o ia operațiunea. Astfel, de exemplu, putem menționa anumite contracte

---

* Inclus în *Dinero, Crédito Bancario y Ciclos Económicos*, capitolul III, Unión Editorial, 2006.

[1] Faptul că se „garantează" în multe operațiuni „neregulate" disponibilitatea continuă are drept scop a-l convinge pe client că nu este nevoit să renunțe la această disponibilitate, nici să facă sacrificiul economisirii, ceea ce înlesneşte enorm atragerea de fonduri, mai ales în rândul persoanelor naive care sunt tentate, ca în orice înşelăciune sau escrocherie, de posibilitatea obținerii de mari beneficii fără vreun sacrificiu sau risc.

cu *clauză de răscumpărare,* în care una dintre părți se angajează să răscumpere de la cealaltă, în orice moment în care aceasta din urmă i-ar solicita-o, titlul, dreptul sau activul financiar în cauză, la un preț prestabilit, cel puțin egal cu acela care a fost achitat la început pentru titlu. În aceste cazuri, fraudând legea, se încearcă tăinuirea unui adevărat contract de depozit neregulat de bani, în care una dintre părțile contractante are drept obiectiv esențial garantarea disponibilității imediate a bunului, iar obiectivul sau cauza celeilalte părți este cea deja cunoscută şi contradictorie de a aduna nişte resurse financiare pentru a le investi în diferite afaceri. Într-un cuvânt, ne aflăm în fața unor operațiuni de multe ori frauduloase, în care „colectorul" profesionist de resurse doreşte să-i încurajeze pe „clienții" săi să-i ofere activele lor financiare, într-un mod facil şi fără un angajament serios, în schimbul promisiunii fundamentale că banii lor vor fi disponibili şi li se vor restitui oricând doresc (fiind utilizată „clauza de răscumpărare" amintită).

O situație asemănătoare este aceea în care, aşa cum se întâmplă adesea în practică într-un mod mai mult sau mai puțin explicit, o instituție (de exemplu, o bancă) îşi menține sistematic sau „supraveghează" valoarea acțiunilor sale la Bursă, realizând o serie de operațiuni financiare care trimit în piață mesajul că se pot cumpăra „garantat" titluri la anumite prețuri. Dacă lucrurile funcționează astfel, în aceeaşi măsură în care publicul în general crede subiectiv în ele, din nou ne vom afla în fața unei operațiuni în care, în ultimă instanță, un contract de depozit neregulat de bani se instrumentează prin investiția în titluri, valori sau acțiuni a căror lichiditate pe piață este implicit „garantată" în orice moment de către o instituție care inspiră încredere[2]. Aşadar, nu este de mirare că numeroase crize bancare şi-au avut originea nu atât într-o retragere masivă a depozitelor, cât mai degrabă în vânzarea masivă de acțiuni ale băncii în cauză, care se presupunea că ar reprezenta un refugiu al banilor cu o disponibilitate imediată aproape garantată. Când apar îndoielile vizavi de

[2] Ducând raționamentul până la ultimele sale consecințe, s-ar putea considera că întreaga piață bursieră ar instrumenta adevărate depozite dacă statul ar garanta în orice moment generarea lichidității necesare pentru a menține indicii prețurilor la Bursă, obiectiv şi politică pe care, cel puțin punctual, guvernele şi băncile centrale s-au încăpățânat, din motive de imagine politică, să le mențină, în numeroase situații de criză bursieră.

solvabilitatea băncii, acțiunile sale sunt primele vândute în mod masiv, ceea ce face imposibil ca banca să-şi mai poată respecta angajamentul implicit de a menține valoarea acțiunilor la Bursă. Aceste vânzări masive se explică prin faptul că, cel puțin până acum, sprijinul fără discriminare al băncilor centrale, asigurând lichiditate băncilor private în perioade grele, a ajuns până în punctul în care să permită menținerea *continuă* a cotației valorilor la Bursă; iar în ultimele crize bancare din Spania şi din alte țări s-a evidențiat cum, în ultimă instanță, singurii „deponenți" care au ieşit în pierdere au fost acționarii înşişi.

Există multe alte cazuri „la limită" care ar putea fi menționate aici. Astfel, de exemplu, cel al societăților financiare sau de portofoliu, care, pentru a încuraja la subscrierea acțiunilor lor, se „angajează" să le răscumpere la prețul original oricând doresc titularii lor şi, în general, toate operațiunile cu clauză de răscumpărare în care prețul răscumpărării este prestabilit şi *nu este prețul care s-ar obține în momentul în care s-ar încerca vânzarea pe piața secundară corespunzătoare*[3].

[3] Un alt caz de adevărate depozite bancare disimulate este cel al cesiunilor temporare cu clauză de răscumpărare la vedere, care sunt instrumentate ca un împrumut din partea clientului acordat instituției bancare cu garanția unor valori, de obicei obligațiuni naționale, în cazul nerespectării de către împrumutător, ce produce o rată a dobânzii negociată până la o dată anume şi care este rambursabilă la simpla cerere a „creditorului" înainte de data prevăzută. În cazul în care se exercită opțiunea menționată de anulare anticipată, suma ce trebuie achitată de către client se calculează prin capitalizarea ratei dobânzii stabilite până la data la care s-a exercitat opțiunea menționată, cu scopul de a calcula suma rezultată din lichidare. Pentru client, operațiunea este similară cu cea a unui împrumut garantat cu titluri de valoare combinat cu achiziționarea unei opțiuni americane. O opțiune este un contract care oferă dreptul, şi nu obligația, de a cumpăra sau a vinde o cantitate dintr-un activ la o dată anume sau până la o dată anume. Dacă dreptul este de cumpărare, opțiunea este denumită *Call,* iar dacă este de vânzare, *Put*; dacă dreptul este prevăzut până la o anumită dată, opțiunii i se atribuie adjectivul „americană", iar dacă este prevăzut la o dată anume, se foloseşte adjectivul „europeană". Cel ce achiziționează dreptul compensează cealaltă parte printr-o primă atunci când se finalizează contractul. Clientul contractului menționat îşi va exercita opțiunea numai dacă ratele dobânzii plătite la noile depozite la acelaşi termen cu acela de expirare al său depăşesc rata negociată la început. El nu îşi va exercita opțiunea dacă ratele dobânzii scad, chiar dacă are nevoie de lichidități, deoarece în mod normal va putea să se îndatoreze pentru perioada rămasă, oferind ca garanție datoria, la o rată a dobânzii mai mică. Unele instituții oferă aceste contracte chiar însoțite de serviciile de casierie tipice conturilor curente. Astfel, clientul va putea

Prin urmare, este de competența judecății analitice a juristului şi a economistului să studieze operațiunea economico-financiară în cauză şi să decidă exact în fața cărui tip de operațiune reală ne aflăm şi care sunt, prin urmare, adevărata sa natură şi consecințele sale[4]. Această analiză, în plus, ar atinge o relevanță principală dacă într-o zi, în viitor, ar ajunge să se privatizeze complet actualul sistem financiar bazat pe monopolul unei bănci publice centrale şi s-ar stabili un sistem bancar liber, supus principiilor generale de drept. În acest caz, actualul hățiş de norme administrative privind sistemul bancar ar fi înlocuit de o serie de dispoziții simple şi clare, incluse în Codurile Civil, Comercial şi Penal, care ar avea drept obiectiv esențial garantarea menținerii principiului strict de custodie (rezerve de 100%) referitor nu doar la contractele de depozit neregulat de bani la vedere ci, de asemenea, la orice alte operațiuni economico-financiare în care participanții ar avea drept scop principal custodia şi păstrarea depozitelor lor. În această situație ipotetică cel puțin până în prezent, analiza pe care o propunem aici ar putea prezenta un mare interes pentru ca judecătorii şi juriştii să se poată orienta în complexa şi bogata varietate de contracte şi operațiuni ce survin în continuu în realitatea economico-financiară, făcând posibilă identificarea încadrării operațiunilor menționate în rândul celor nule şi/sau criminale conform prevederilor generale de ordin civil sau penal[5].

---

emite cecuri sau achita facturi în schimbul rezervelor sale. În plus, banca utilizează contractul ca modalitate de a specula cu titluri, dat fiind că publicul le finanțează, iar rezultatele acestui demers îi revin băncii. Îi mulțumesc prietenului meu, prof. Rubén Manso, pentru că mi-a pus la dispoziție detaliile referitoare la această operațiune.

[4] Apare, de asemenea, întrebarea interesantă privitoare la cum se determină în practică din ce moment împrumuturile pe termen foarte scurt se transformă în depozite. Deşi regula generală este clară (trebuie să predomine intenția subiectivă a părților şi, ajuns la scadență, orice împrumut se transformă într-un depozit care impune o rezervă de 100% până la retragere), în practică în numeroase ocazii va fi necesară delimitarea unei limite temporale (o lună?, o săptămână?, o zi?) după care împrumuturile acordate băncii trebuie să fie văzute ca adevărate depozite. În ceea ce priveşte aşa-numitele *mijloace secundare de schimb*, care nu sunt bani, dar foarte uşor pot fi transformate în bani, drept care sunt cumpărate cu o primă adițională pe piață, trebuie consultat Ludwig von Mises, *Human Action*, ed. cit., p. 464-467.

[5] În modelul pe care îl propunem, ar dispărea controlul băncii centrale şi al funcționarilor săi în domeniul financiar, fiind înlocuit de cel al judecătorului, care şi-ar

În orice caz, după cum vom avea ocazia de a detalia în continuare, trebuie să evităm o atitudine în mod interesat pesimistă, întâlnită adesea în sectorul financiar. Aceasta constă în a crede că ingeniozitatea umană va fi capabilă să găsească formule din ce în ce mai sofisticate şi originale pentru a evita în mod fraudulos principiile universale de drept şi că, prin urmare, va fi imposibil ca în practică aceste principii să fie respectate şi apărate. Trebuie să evităm această postură pesimistă, întrucât răspândirea formelor ingenioase de încălcare a acestor principii îşi are are originea tocmai în faptul că aceste principii au fost până acum definite şi apărate într-o manieră destul de confuză, ambiguă şi contradictorie de către autoritățile publice, astfel încât nu există o conştiință generalizată privind importanța respectării lor. Dimpotrivă, concepțiile şi valorile civice au fost denaturate într-atât, încât s-a ajuns la a se considera legitime contractele de depozit neregulat cu rezervă fracționară.

Dacă principiile juridice generale ar fi din nou înțelese şi respectate, numărul comportamentelor neadecvate ar scădea considerabil (mai ales dacă autoritățile publice s-ar preocupa, în plus, de verificarea şi protecția efectivă a drepturilor de proprietate corespunzătoare). Pe de altă parte, faptul constatat conform căruia ingeniozitatea umană caută neîncetat noi modalitați de a comite delicte şi de a-i frauda pe ceilalți nu reduce câtuşi de puțin importanța fundamentală a dispunerii de nişte principii clare care să servească drept ghid pentru cetățeni şi să orienteze autoritățile în activitatea lor neobosită de definire şi apărare a dreptului de proprietate.

II. CAZUL PARTICULAR AL CONTRACTELOR DE ASIGURĂRI DE VIAȚĂ

Contractul de asigurare de viață este exemplul tipic al unei instituții juridice tradiționale, foarte bine constituită în ceea ce priveşte natura şi conținutul său juridic şi perfect fundamentată pe o practică actuarială, economică şi financiară. Totuşi, în ultima perioadă s-a dorit utilizarea sa pentru încheierea unor operațiuni foarte asemănătoare

redobândi prestigiul şi rolul principal în aplicarea principiilor generale de drept chiar şi în domeniul financiar.

cu depozitul neregulat de bani cu rezervă fracționară. Aceste încercări au prejudiciat grav evoluția şi solvabilitatea tradițională a instituției asigurării de viață şi au dus la înşelarea presupuşilor „asigurați-deponenți" implicați.

Într-adevăr, înainte de toate, trebuie să înțelegem mai întâi că nu există nicio legătură între contractul de asigurare de viață şi contractul de depozit neregulat de bani. Asigurarea de viață este un *contract aleator,* prin care una dintre părți, contractantul sau deținătorul poliței, se angajează să plătească *prima* sau prețul operațiunii, în timp ce cealaltă parte sau compania asigurătoare îşi ia angajamentul să plătească anumite prestații în cazul decesului sau supraviețuirii asiguratului până la un termen prestabilit în contract. Există, prin urmare, *o pierdere completă a disponibilității primelor pe care le plăteşte asiguratul*[6], disponibilitate care este transferată în întregime asigurătorului, drept care în orice asigurare de viață se produce un schimb între bunuri prezente şi reale pentru bunuri viitoare şi incerte (deoarece încasarea acestor bunuri depinde de un fapt aleatoriu, cum ar fi decesul sau supraviețuirea asiguratului). Contractul de asigurare de viață este, prin urmare, asemănător unei operațiuni de economisire (în care se renunță la proprietate şi la disponibilitatea bunurilor prezente în schimbul proprietății şi disponibilității unor bunuri viitoare), dar o *economisire încheiată,* întrucât permite încasarea unui important capital din primul moment în care intră în vigoare contractul, dacă are loc evenimentul aleatoriu prevăzut (de exemplu, decesul asiguratului). Acest capital care se încasează în cazul decesului s-ar fi putut acumula doar prin intermediul oricărei alte metode tradiționale de economisire (operațiuni tradiționale de tipul mutuum sau credit) după o perioadă foarte îndelungată. Altfel spus, grație contractelor de

[6] Acest lucru face ca vânzarea de asigurări de viață, dat fiind că presupune o disciplină de economisire de-a lungul mai multor ani, să fie mult mai dificilă decât aceea a altor produse financiare care se vând cu garanția că există disponibilitatea banilor în favoarea clientului în orice moment (depozite). Din acest motiv, asigurările de viață se vând prin intermediul unei costisitoare structuri de rețele comerciale de agenți, în timp ce publicul se duce singur şi de bună voie să-şi deschidă depozite la bănci. Companiile de asigurări de viață promovează şi stimulează economisirea de bună voie pe termen lung, în timp ce băncile creează din nimic credite şi depozite şi nimeni nu este obligat să se sacrifice în prealabil economisindu-le.

asigurare de viață, calculului probabilităților bazat pe tabelele de mortalitate şi supraviețuire şi principiului reciprocității sau al divizării pierderii sau calamităților între toți posesorii de polițe pe care se bazează instituția, *este posibil să se dispună încă din primul moment, în cazul producerii evenimentului cauzator, de un capital important care doar după mulți ani ar fi putut să se acumuleze prin alte metode.*

În plus, asigurarea de viață este un contract pe termen lung, în structura căruia intră elemente complexe de tip financiar şi actuarial şi care are nevoie de o investire prudentă a unor resurse importante a căror disponibilitate trece la instituțiile profesionale (companii mutuale sau de asigurări de viață) care trebuie să alcătuiască şi să investească rezervele calculate matematic necesare pentru a putea face față plății viitoare a angajamentelor luate. Aceste rezerve sunt denumite „matematice" pentru că, în funcție de calculul de probabilitate cu privire la decesele şi supraviețuirile prevăzute în tabelele de mortalitate (care au fost elaborate cu un ridicat grad de încredere şi stabilitate pentru majoritatea populațiilor occidentale), este posibilă calcularea, cu o probabilitate de pierdere pe cât de mică se doreşte, a sumei ce trebuie acoperite pentru a putea face față tuturor beneficiilor garantate. Vom studia mai târziu diferențele radicale care există din punct de vedere economico-financiar între asigurarea de viață şi contractul de depozit neregulat cu rezervă fracționară. Spre deosebire de asigurarea de viață, contractul de depozit nu permite aplicarea calculului probabilităților, deoarece nu există o independență deplină între instituție (bancă cu rezervă fracționară) şi repetarea fenomenelor recurente de retragere masivă de depozite.

O complicație suplimentară survine deoarece, în cazul anumitor tipuri de asigurări de viață, există dreptul de răscumpărare. Aceasta constă în faptul că deținătorii poliței pot rezilia contractul obținând în numerar valoarea matematică de lichidare a asigurării lor. Unii teoreticieni au susținut teza conform căreia, în cazurile în care există dreptul la răscumpărare, ne aflăm într-o situație foarte asemănătoare cu aceea a contractului de depozit neregulat de bani cu rezervă fracționară[7]. Împotriva acestei opinii, trebuie argumentat că,

[7] Murray N. Rothbard, „Austrian Definitions of the Supply of Money", în *New Directions in Austrian Economics*, Louis M. Spadaro (editor), Sheed, Andrews & McMeel, Kansas City 1978, p. 143-156, şi în special p. 150-151. Poziția lui Rothbard

dacă are sau nu loc o operațiune disimulată de depozit neregulat, acest lucru va depinde, în ultimă instanță, de care ar fi adevărata motivație, intenție sau cauză subiectivă pentru care s-a încheiat contractul. Dacă, aşa cum se obişnuieşte în cazul contractelor *tradiționale* de asigurări de viață, contractantul realizează operațiunea cu intenția de o păstra până la termenul acesteia şi nu este conştient că are nişte bani depozitați la vedere de care poate beneficia în orice moment prin clauza de răscumpărare, atunci este evident că nu avem de-a face cu un depozit neregulat, ci cu un simplu contract tradițional de asigurare de viață. Acest tip de contracte se vinde în idea că răscumpărarea este o soluție „extremă" la care trebuie să se recurgă în situații de maximă necesitate a familiei, situații care nu ar permite nicidecum continuarea plăților unei polițe atât de necesare pentru liniştea tuturor membrilor familiei[8].

Trebuie să recunoaştem totuşi că, în ultima vreme, s-a observat o presiune continuă din partea băncilor şi a altor instituții financiare de a crea confuzie, de a estompa granițele şi diferențele esențiale care în mod tradițional separau contractul de asigurare de viață de contractele depozit bancar[9].

---

este, totuşi, pe deplin justificată în legătură cu toate noile operațiuni de „asigurări de viață" care au fost concepute pentru a disimula un contract de depozit.

[8] În plus, răscumpărarea implică în mod obişnuit o penalizare financiară semnificativă pentru asigurat, care rezultă din necesitatea de a amortiza cheltuielile inițiale ridicate de achiziție care îi revin companiei asigurătoare pe durata primului an de la contractarea asigurării. Tendința de a micşora aceste penalizări este un indiciu clar al faptului că operațiunea părăseşte orbita asigurării tradiționale de viață şi se mută spre depozitul bancar simulat.

[9] După cum vom vedea în capitolul IX, John Maynard Keynes a jucat un rol principal în această corupere a principiilor tradiționale ale instituției asigurării de viață, de-a lungul anilor (1921-1938) în care a lucrat ca preşedinte al *National Mutual Life Assurance Society*, o importantă instituție britanică de asigurări de viață. Pe durata preşedinției sale, nu doar a promovat o politică „activă" de investiții puternic orientată către titlurile de valoare cu venit variabil, împotriva practicii tradiționale, şi, în plus, a apărat criterii neortodoxe de evaluare a activelor (la prețuri de piață), ba chiar şi distribuirea de beneficii asiguraților sub formă de bonuri în contul unor aşa-zise „câştiguri" la bursă nerealizate. Toate aceste agresiuni tipice ale lui Keynes împotriva principiilor tradiționale ale sectorului au pus în mare pericol compania sa când s-a produs marele crah bursier din anul 1929 şi s-a declanşat Marea Depresiune; astfel, colegii săi din Consiliu au început să-i pună la îndoială strategia şi deciziile, producându-se neînțelegeri între ei, care s-au finalizat cu demisia lui

Astfel, au început să apară pe piață adevărate operațiuni de depozit de bani deghizate în asigurări de viață. Pentru operațiuni, argumentul principal de vânzare prezentat clienților este că nu sunt nevoiți să se angajeze într-o operațiune de economisire şi prevedere pe termen lung care se plăteşte în mod fracționar, iar fondurile încredințate companiei asigurătoare vor putea fi retrase în orice moment fără vreo penalitate sau vreun cost (în plus, cu dobânda aferentă). Acest tip de operațiuni sunt deghizate în asigurări de viață cu scopul, printre altele, de a obține avantajele fiscale tradiționale pe care autoritățile publice le-au acordat, în aproape toate țările dezvoltate, instituției asigurătoare pentru efectul foarte benefic pe care aceasta îl are întrucât promovează prevederea şi economisirea *voluntare* în rândul populației la scară largă şi, prin urmare, determină creşterea şi dezvoltarea economică susținută şi nu inflaționistă a țării. S-au administrat, astfel, în mod masiv, operațiuni de „asigurări de viață", care nu erau ceea ce păreau a fi, ci depozite camuflate pe care publicul, fără niciun efort, se grăbea să le deschidă, gândindu-se că în orice moment ar putea să îşi retragă banii depuşi, fără nicio penalitate, în cazul în care aveau nevoie de ei sau doreau pur şi simplu să îi transfere la altă instituție financiară. Confuzia cauzată de acest fapt a fost foarte mare. Astfel, de exemplu, au fost incluse în statisticile oficiale ale primelor de asigurări de viață sume corespunzătoare unor operațiuni străine instituției şi care nu aveau nicio legătură cu aceasta (depozitele bancare); operațiunile tradiționale de asigurări de viață[10]

Keynes în 1938, pentru că, după cum afirmă, nu credea că „it lies in my power to cure the faults of the management and I am reluctant to continue to take responsibility for them" („Nu stă în puterea mea să îndepărtez erorile conducerii şi nu sunt dispus să-mi mai asum responsabilitatea pentru ele" – n.tr.). Vezi John Maynard Keynes, *Collected Writings*, volumul XII, Macmillan, Londra 1983, p. 47 şi 114-254; de asemenea, Nicholas Davenport, „Keynes in the City", în *Essays on John Maynard Keynes*, Milo Keynes (ed.), Cambridge University Press, Cambridge 1975, p. 224-225.

[10] În concluzie, s-a produs un *miraj*, în care aparentele creşteri exagerate în cazul vânzărilor de asigurări de viață nu erau ceea ce păreau a fi, pentru că în realitate corespundeau unor operațiuni complet diferite şi străine instituției, cum ar fi operațiunea depozitului bancar cu rezervă fracționară; prin urmare, aceste cifre îşi pierd complet strălucirea dacă, în loc să fie comparate cu cifrele asigurării de viață tradiționale (mult mai modeste întrucât presupun un sacrificiu şi un angajament pe termen lung de economisire şi precauție din partea familiei), sunt comparate cu

au devenit foarte neclare şi discreditate, în mijlocul unei mari confuzii trăite pe piață.

Din fericire, se pare că apele reintră în matcă şi atât asigurătorii privați tradiționali, cât şi autoritățile publice încep să-şi dea seama de faptul că nu este nimic mai rău pentru instituția asigurării de viață decât să încurajeze dispariția granițelor ce există între aceasta şi depozitele bancare. Începe să fie recunoscut faptul că, din confuzia între instituții, toți au ieşit în pierdere: instituția tradițională a asigurărilor de viață, care a pierdut majoritatea avantajelor fiscale de care beneficia şi care a fost în mod progresiv controlată şi influențată de către banca centrală şi autoritățile monetare ale fiecărei țări; clienții, care au încheiat contracte de asigurări de viață, gândindu-se că erau nişte depozite bancare şi *viceversa;* băncile care, în numeroase cazuri, au atras resurse provenind din adevărate depozite (deghizate în asigurări de viață), pe care apoi au dorit să le investească pe termen lung, prejudiciindu-şi solvabilitatea; în cele din urmă, autoritățile publice cu rol de supraveghere, care au privit cum instituția asigurărilor de viață le scăpa de sub control, devenind tot mai neclară şi în mare măsură preluată de o alta (cea bancară) care îi era străină şi ale cărei fundamente juridice şi economice, după cum se poate observa, lasă mult de dorit.

---

suma globală a depozitelor bancare ale fiecărei țări (din cadrul căreia reprezintă o fracțiune nu foarte importantă). Abia atunci când în statisticile sectoriale sunt incluse doar adevăratele contracte de asigurări de viață, lucrurile îşi reiau cursul normal şi adevărata dimensiune şi dispare mirajul în care toți (Administrația în primul rând) doreau, iluzoriu, să trăiască.

CAPITOLUL IX

DESPRE OPERAȚIUNILE DE ASIGURĂRI DE VIAȚĂ ŞI ALȚI INTERMEDIARI FINANCIARI NON-BANCARI*

Calificăm drept *autentici* acei intermediari financiari non-bancari, deci care nu creează din nimic nici împrumuturi, nici depozitele lor aferente, ci se limitează la a intermedia pe piața în care se schimbă bunuri prezente contra bunuri viitoare. Adică, intermediarii financiari se limitează să ia cu o mână bani de la creditori care oferă bunuri prezente şi îi oferă cu cealaltă debitorilor, obținând, ca o consecință a simplei funcții de intermediar, o marjă, în general mică, de profit. Această mică marjă de profit contrastează cu disproporționatele câştiguri pe care le obține banca atunci când creează bani din nimic sub formă de împrumuturi, datorită priviliegiului juridic pe care l-a obținut pentru a dispune, în interes propriu, de cea mai mare parte a banilor depozitați la vedere în cadrul ei.

Oricât s-ar insista cu încăpățânare că băncile sunt „intermediarii" financiari cei mai importanți din economie, unei asemenea idei, după cum deja ştim, îi lipseşte fundamentul şi ea nu corespunde realității. Băncile, în esență, nu sunt intermediari financiari. Activitatea lor principală constă în crearea din nimic a creditelor şi a depozitelor (în afara rolului lor de *autentici* intermediari financiari care prezintă o importanță mai mult decât secundară din punct de vedere cantitativ şi calitativ).[1] Dacă băncile şi sistemul bancar au un rol

---

* Inclus în *Dinero, Crédito Bancario, y Ciclos Económicos,* capitolul VII, Unión Editorial, 2006.

[1] Luis Ángel Rojo a semnalat corect că activitatea cea mai importantă a băncilor nu este cea pe care o exercită ca intermediari financiari, ci aceea realizată în funcție de capacitatea de a crea, din nimic, credite şi depozite. Cu toate acestea, el numeşte în continuare băncile „intermediari" financiari şi trece cu vederea rolul principal pe care îl au adevărații intermediari financiari (aceia pe care el îi numeşte non-bancari), într-o economie lipsită de privilegii în favoarea băncilor. Vezi Luis Ángel Rojo, *Teoría Económica III*, Apuntes y Programa de la asignatura, curso 1970-1971, Madrid 1970, p. 13 şi urm. şi 90-96.

principal în economiile moderne, acest lucru se datorează, în special, nu funcției lor de intermediari financiari, ci exercitării activității bancare tipice constând în crearea din nimic a împrumuturilor şi, prin urmare, a depozitelor şi ofertei monetare. Tocmai din această cauză nu trebuie sa ne surprindă că băncile sunt capabile să distorsioneze structura productivă şi comportamentul agenților economici care se văd extrem de atraşi de uşurința relativ mare de a obține bunuri prezente pe care o oferă banca. Prin contrast, este mult mai dificil să se obțină resurse provenite din economisirea voluntară reală, care presupune întotdeauna un sacrificiu şi o disciplină inițială mai mare din partea terților care economisesc, lucru mult mai dificil de realizat.

De aceea este absurd argumentul, auzit atât de des, conform căruia băncile „nu au avut de ales" decât să dobândească un rol principal în finanțarea proceselor productive, ca o consecință a dezvoltării reduse a pieței de capital şi a intermediarilor financiari non-bancari. Realitatea este tocmai contrariul. Capacitatea expansionistă a băncilor de acordare de credite din nimic face inevitabil ca piața de capital şi intermediarii financiari non-bancari să nu piardă mare parte din importanța şi protagonismul lor economic, din moment ce posibilitățile de obținere de credite în orice moment sunt mult mai mari pentru un sistem bancar care le poate expanda fără ca, anterior, cineva să fi fost forțat să sacrifice consumul imediat prin economisire voluntară.

Identificarea corespunzătoare a greşelilor pe care le generează procesul de expansiune bancară a creditelor; faptul că acest proces se bazează pe acordarea unui privilegiu juridic de care nu se bucură niciun alt agent economic şi faptul că toate aceste lucruri creează inevitabil cicluri succesive de expansiune şi depresiune: acestea sunt argumente care, odată ce încep să fie înțelese de majoritatea publicului, vor putea stimula o reformă a sistemului bancar. Aceasta s-ar baza pe restabilirea unei rezerve de 100% pentru depozitele la vedere, adică aplicarea principiilor juridice tradiționale în cazul operațiunilor. Când acest lucru se va întâmpla, vor dobândi din nou protagonismul binemeritat nu doar pieţele de capital, ci şi adevărații intermediari financiari, adică cei non-bancari, care, prin natura lor, sunt acei antreprenori specializați în convingerea agenților economici de importanța şi necesitatea de economisire pe termen scurt, mediu şi lung, precum şi în modalități de a media cât mai eficient contactul

între creditori şi debitori, reducând riscurile şi valorificând economiile de scară corespunzătoare.

I. COMPANIILE DE ASIGURĂRI DE VIAȚĂ CA INTERMEDIARI FINANCIARI AUTENTICI

Companiile de asigurări de viață se remarcă între intermediarii financiari autentici, datorită importanței şi impactului lor social. Într-adevăr, aceste instituții oferă anumite contracte ce permit ca ample categorii ale populației să inițieze, în mod extrem de eficient şi disciplinat, efortul veritabil de a economisi pe termen lung. Asigurarea de viață este formula perfectă de economisire, deoarece este singura care garantează, tocmai în acele circumstanțe în care economia familiei este în nevoie (adică, în caz de deces, invaliditate sau pensionare), disponibilitatea imediată a unui capital important care, prin intermediul altor proceduri de economisire, s-ar fi putut acumula numai după mai mulți ani. Într-adevăr, odată plătită cea dintâi primă, beneficiarii asiguratului dobândesc dreptul de a obține, de exemplu, în cazul decesului acestuia, un capital important, pe care proprietarul poliței l-ar fi putut acumula folosind alte proceduri de economisire numai după o perioadă de timp foarte lungă.

În plus, asigurătorii de viață dezvoltă şi susțin importante rețele comerciale specializate în a explica familiilor imensa importanță pe care o presupune implicarea în dezvoltarea unei discipline de economisire pe termen lung, nu doar pentru acoperirea posibilelor pagube survenite decesului, invalidității sau bolii, ci şi pentru garantarea unei pensii demne în cazul supraviețuirii după cu o anumită vârstă. Este evident, prin urmare, că aceste companii de asigurări de viață sunt, probabil, „intermediarii financiari autentici" prin excelență, deoarece activitatea acestora constă tocmai în promovarea economisirii pe termen lung de către familii şi investirea tot pe termen lung, având rolul de intermediari financiari veritabili în investiții cu un grad de siguranță ridicat (în principal, imobiliare şi în obligațiuni de primă categorie (blue-chip)).[2]

[2] Dintotdeauna, economiştii austrieci au recunoscut enorma importanță pe care o deține asigurarea de viață când vine vorba de a face posibilă economisirea

Faptul că aceste companii de asigurări de viață nu expandează creditul şi nici nu creează, prin urmare, bani, devine evident, mai presus de toate dacă se compară contractele pe care le comercializează cu operațiunile de depozit la vedere ale băncilor. Înregistrările contabile ale unei companii de asigurări de viață sunt următoarele:

În primul rând, compania, odată ce şi-a convins clienții de importanța implicării într-o economisire disciplinată pe termen lung, primeşte de la ei prime care, în plus, se repetă pe timpul tuturor anilor cât durează contractele asigurări de viață. Primele sunt considerate venit al companiei asigurătoare şi produc următoarea înregistrare:

(78)

Debit		Credit
Numerar	de	Prime de asigurări de viață (Venituri în contul de profit şi pierdere)

Cu primele încasate companiile de asigurări de viață îşi acoperă o serie de cheltuieli tehnice, dintre care se evidențiază nu doar cheltuielile administrative şi de marketing, ci şi cheltuielile survenite în urma plății creanțelor aferente şi, în general, pentru acoperirea tehnică a riscurilor de deces, invaliditate şi supraviețuire asumate. Înregistrarea pe care generează achitarea acestor cheltuieli tehnice este următoarea:

voluntară în rândul unor vaste straturi sociale. Astfel, Richard von Strigl se referă în mod direct la „afacerea asigurărilor de viață, de o importanță covârşitoare în formarea de capital", semnalând că, pentru ca economisirea voluntară în general şi asigurarea de viață în particular să poată prospera, este esențial să existe încredere în faptul că se va menține cel puțin constantă puterea de cumpărare a unității monetare. Vezi Richard von Strigl, *Curso medio de economía*, Fondo de Cultura Económica, Mexic 1941, p. 201-202. La fel, F.A. Hayek, în articolul său clasic despre economisire, menționează asigurarea de viață, împreună cu achiziționarea propriei case, ca una din sursele cele mai importante de economisire voluntară (vezi F.A. Hayek, „Saving", inițial publicat pentru ediția din 1933 *Enciclopedia de las ciencias sociales*, şi reeditat ca un capitol (V) în *Profits, Interest and Investment*, ed. cit., în special p. 169-170).

(79)	Debit		Credit
	Cheltuieli tehnice (Creanțe, cheltuieli administrative etc.)	de	Numerar

Trebuie semnalat că aceste cheltuieli tehnice absorb doar o parte din totalul primelor încasate de companiile de asigurări de viață, acestea trebuind să rezerve o parte importantă a primelor nu doar pentru acoperirea riscurilor viitoare (care derivă din faptul că aceste companii de asigurări de viață primesc anual prime în mod constant pentru acoperirea unor riscuri a căror probabilitate creşte odată cu vârsta asiguraților), ci de asemenea, în relație cu o importantă componentă de economisire pe care obişnuiesc să-l includă cele mai vândute tipuri de asigurări de viață.

Această parte a primelor generează anumite *rezerve* sau *provizioane* ce se materializează în investiții pe termen lung, înregistrate în activul companiei asigurătoare contrabalansate, în pasiv, cu un cont de *rezerve matematice*, care include valoarea actuală actuarială a angajamentelor viitoare pe care compania asigurătoare şi le asumă față de asigurații săi. Înregistrările sunt, prin urmare, următoarele:

(80)	Debit		Credit
	Investiții pe termen lung	de	Numerar
(81)	Parte din prime care se investeşte (cheltuieli)	de	Rezerve matematice (angajamente viitoare față de posesorii de polițe)

Prin urmare, bilanțul companiei de asigurări de viață arată astfel:

(82) Compania de Asigurări de Viaţă E
Bilanţ
(la finalul exerciţiului)

Activ	Pasiv
Investiţii pe termen lung	Rezerve matematice

După cum se vede, nu se creează bani, iar rezervele matematice, care reprezintă valoarea contabilă a obligaţiilor viitoare faţă de asiguraţi, arată că aceştia au încredinţat o anumită cantitate de bunuri prezente în schimbul obţinerii unei cantităţi mai mari de bunuri într-un viitor mai mult sau mai puţin îndepărtat (când se va produce evenimentul asigurat, deces, invaliditate sau supravieţuire). Atâta timp cât acest eveniment nu va avea loc, asiguraţii pierd disponibilitatea asupra banilor lor, aceasta fiind transferată debitorilor care primesc banii de la companiile de asigurări şi care sunt emitenţii obligaţiunilor aferente şi ai titlurilor financiare pe care companiile le achiziţionează. În cazul investiţiilor imobiliare, compania asigurătoare investeşte direct şi devine astfel un proprietar important de active imobiliare care închiriază populaţiei proprietăţile sale.

Contul de profit şi pierdere al companiei de asigurări de viaţă va arăta astfel:

(83) Compania de Asigurări de Viaţă E
Contul Anual de Profit şi Pierdere

Debit (cheltuieli)	Credit (venituri)
Cheltuieli tehnice	Prime
Rezerve matematice (dotări)	Venituri financiare
Profit	

Aici se observă cum profitul contabil al asigurătorilor provine din diferenţa dintre venituri (prime şi venituri financiare) şi cheltuieli (tehnice şi pentru creşterea rezervelor matematice). Este vorba de un profit, de obicei foarte moderat, care survine din: profit în urma accidentelor (adică, indicele de accidente prevăzut în calcularea primelor a fost mai mare decât cel înregistrat de fapt de companie); din profit derivat din cheltuielile tehnice de administrare (cheltuielile de administrare incluse în calcularea primelor sunt superioare cheltuielilor reale ale societăţii); şi, în ultimul rând, din profiturile financiare (veniturile financiare depăşesc „rata tehnică a dobânzii" utilizată pentru calcularea primelor). În plus, însăşi concurenţa de pe piaţă a

făcut ca asigurătorii de viață să transfere în favoarea asiguraților o parte importantă a profiturilor anuale obținute, generalizându-se în contractele de asigurări de viață introducerea clauzelor de „participare la profit", care cresc anual capitalul asigurat al clienților fără ca primele să crească. În acest fel, din punct de vedere economic şi indiferent de care ar fi forma juridică a entității asigurătoare (societate anonimă sau fond mutual), aceasta, în mare măsură, devine un fel de „fond mutual" în cadrul căruia asigurații înşişi beneficiază de o cotă-parte din profitul companiei asigurătoare.

Instituția asigurării de viață s-a format treptat pe piață de-a lungul ultimilor două sute de ani în mod spontan şi se bazează pe o serie de norme de natură tehnică, actuarială, financiară şi juridică care a făcut ca aceasta să fie capabilă să îşi îndeplinească perfect misiunea şi să facă față situațiilor de criză şi recesiunilor economice cărora alte instituții, în special cele bancare, nu le-au putut face față. Aşadar, din punct de vedere istoric, indicele de „mortalitate financiară" a băncilor, aflate constant la un pas de prăbuşire şi suspendare a plăților dacă nu primesc sprijin din partea băncii centrale, contrastează cu sănătatea şi solvența tehnică a companiilor de asigurări de viață (în ultimii două sute de ani, companiilor de asigurări de viață din Occident care au dispărut datorită dificultăților financiare se pot număra pe degetele de la o mână).

Principiile tehnice tradiționale în sectorul asigurărilor de viață se referă, mai ales, la principiul evaluării activelor la costul istoric şi la utilizarea, pentru calcularea primelor, de rate tehnice ale dobânzii prudente, care nu includ niciodată componenta derivată din aşteptările inflaționiste. Astfel, companiile de asigurări de viață tind să-şi subestimeze activele şi să-şi supraestimeze pasivele, dobândind un important nivel de solvență tehnică şi dinamică care le-a făcut imune la fazele de recesiune ale ciclurilor economice recurente. Într-adevăr, când se produce o prăbuşire a valorii activelor financiare şi a bunurilor de capital în fazele mai puternice de depresiune, companiile de asigurări de viață nu se văd în general afectate, dată fiind valoarea contabilă redusă pe care o au investițiile în active. În ceea ce priveşte dimensiunea pasivelor, asigurătorii calculează rezervele matematice la rate ale dobânzii foarte reduse, în comparație cu cele care se obțin de fapt pe piață, motiv pentru care este de obicei supraestimată valoarea curentă a angajamentelor în rubrica de pasiv. Mai mult,

posesorii de polițe beneficiază de profiturile obținute de asigurători, dacă şi numai dacă acestea sunt realizate şi evidențiate *a posteriori*, mulțumită acelor clauze de „participare la profit", ale căror sume, în mod logic, nu se pot garanta *a priori* în contractele în cauză[3].

II. VALOAREA DE RĂSCUMPĂRARE ŞI OFERTA DE MONEDĂ

La inițiativa contractantului, diferite tipuri de contracte de asigurări de viață oferă opțiunea prin care compania asigurătoare *să răscumpere* polița aflată în puterea sa prin plata unei anumite sume de bani în numerar. Această opțiune, care este de obicei inclusă în toate tipurile de asigurare de viață cu excepția celor în care se acoperă doar riscul de deces sau supraviețuire, poate fi exercitată în orice moment de către posesorul poliței, după trecerea perioadei inițiale prevăzute în poliță (de obicei, doi sau trei ani). Această clauză contractuală ne-ar putea face să credem că polițele de asigurare de viață pot fi utilizate, totodată, ca mijloc de a realiza juridic un contract de depozit de bani la vedere pentru că, după cum ştim, temeiul acestuia constă în obligația de tutelă sau custodie a banilor, precum şi în posibilitatea ca deponentul să poată retrage în orice moment banii depuşi. Totuşi, această posibilitate este lipsită de fundament din următoarele motive[4]:

---

[3] Am încercat să integrez teoria austriacă a ciclului economic cu procedeul de asigurare şi am explicat în ce fel s-a dezvoltat acesta în mod spontan şi progresiv pentru a face față efectelor negative ale recesiunilor, garantând în orice moment angajamentele față de clienții lor (văduve, orfani şi pensionari). Concluzia mea este că o asemenea abordare, care a avut atâta succes până astăzi, trebuie urmată şi de „fondurile de pensii" neasigurate, dacă acestea vor de asemenea să-şi îndeplinească scopul şi să se imunizeze, în măsura în care acest lucru este posibil, împotriva consecințelor negative ale ciclului. Vezi articolul meu „Interés, ciclos económicos y planes de pensiones", publicat în *Anales del Congreso Internacional de Fondos de Pensiones* care a avut loc la Madrid, în aprilie 1984, p. 458-468. Principiile esențiale ale stabilității companiilor de asigurări au fost studiate de Jesús Huerta Peña, în cartea sa despre *La estabilidad financiera de las empresas de seguros*, Madrid, 1954.

[4] „Valorile de răscumpărare în numerar ale polițelor de asigurări de viață nu sunt fonduri pe care deponenții şi posesorii de polițe să le poată obține şi cheltui fără a reduce din sumele în numerar ale altora. Aceste fonduri sunt în mare parte investite şi, astfel, nu sunt păstrate într-o formă monetară. Acea parte care se află în

În primul rând, trebuie să subliniem faptul că, în mod tradițional, asigurările de viață s-au vândut drept produse ce funcționează ca instrument de economisire pe termen lung. Nu există, prin urmare, nici cea mai mică îndoială că beneficiarii lor, atunci când contractează o operațiune de asigurare de viață o fac cu dorința de-a se lipsi de o parte din veniturile lor, economisindu-le pe termen lung, pentru a construi un capital pentru momentele când familia va avea mai mare nevoie. Din punctul de vedere al cauzei contractului, precum şi pe baza intereselor *subiective* ale contractantului, este clar că există o cedare de bunuri prezente, asupra cărora se pierde toată disponibilitatea, în schimbul garanției de a primi un important capital sau venit în anumite circumstanțe din viitor (atunci când familia va avea mai mare nevoie, în cazul decesului persoanei care o întreține sau a supraviețuirii lui dincolo de o anumită vârstă).

În al doilea rând, trebuie menționat faptul că în majoritatea operațiunilor de asigurare de viață nu există posibilitatea de a obține imediat valoarea de răscumpărare, adică din acelaşi moment în care se semnează şi plăteşte operațiunea, ci există, de obicei, o perioadă de aşteptare, care, în funcție de piață şi de legislație, variază între doi şi trei ani. Astfel, numai după această perioadă inițială se obține dreptul la o valoare de răscumpărare.

În *al treilea rând*, trebuie ținut cont de faptul că nici pe departe valorile de răscumpărare nu corespund cu suma primelor plătite companiei de asigurare, întrucât acestea sunt diminuate de costurile inițiale ale poliței; aceste costuri inițiale se amortizează pe toată durata asigurării şi, din motive tehnice şi comerciale, sunt de obicei destul de ridicate şi plătite pe baza achiziției poliței. În plus, valoarea

---

bănci sau în numerar este, desigur, inclusă în cantitatea de bani care este fie în interiorul, fie în afara băncilor şi nu ar trebui să fie luată în considerare a doua oară. În temeiul legilor în vigoare, o asemenea instituție nu poate extinde creditul dincolo de sumele primite. Dacă aceste instituții au nevoie să adune mai mulți bani în numerar decât au la îndemână pentru a satisface cerințele de retragere din partea clienților, ele trebuie să-şi vândă o parte din investiții pentru a reduce sumele din conturile bancare sau deținerile de numerar ale celor care le cumpără. În consecință, *ele nu sunt în măsură să extindă creditul sau să suplimenteze cantitatea de bani a națiunii precum o pot face băncile comerciale şi cele centrale, toate funcționând pe baza unei rezerve fracționare, putând acorda împrumuturi de sume de bani mai mari decât cele încredințate*." Percy L. Graves, Introducere la cartea lui Ludwig von Mises, *On the manipulation of Money and Credit*, ed. cit., p. xlvi-xlvii (cursiva îmi aparține).

de răscumpărare include, de obicei, o penalizare pentru asigurător, în scopul de a încuraja şi mai mult păstrarea poliţelor până la scadenţă. Prin urmare, este clar că operaţiunile de asigurare de viaţă sunt gândite pentru a descuraja, pe cât posibil, răscumpărarea şi de a-i face pe asiguraţi să fie dispuşi să opteze pentru această posibilitate în circumstanţe extreme dictate de nevoi familiale sau de dorinţa de a schimba asigurătorul; prin urmare, din punct de vedere subiectiv, se poate concluziona că pentru majoritatea clienţilor operaţiunile tradiţionale de asigurare de viaţă nu maschează contracte de depozit[5].

III. CORUPEREA PRINCIPIILOR TRADIȚIONALE ALE ASIGURĂRII DE VIAȚĂ

În ciuda celor afirmate anterior, este evident că în ultima vreme, în multe ţări occidentale, sub pretextul efectuării unei aşa-zise avantajoase „dereglementări a pieţelor financiare", în multe cazuri s-au estompat limitele foarte clare existente între instituţia de asigurări de viaţă şi sectorul bancar. Acest lucru a permis apariţia mai multor operaţiuni de aşa-zise „asigurări de viaţă" care, în loc să răspundă principiilor tradiţionale ale sectorului, au încercat să disimuleze

[5] Deşi argumentele prezentate în text sunt mai mult decât suficiente pentru a demonstra că asigurările de viaţă tradiţionale nu maschează depozite la vedere, din punct de vedere juridic şi economic, o asemenea circumstanţă ar putea fi adevărată numai în cazul în care asigurătorii nu ar mai garanta o valoare *prestabilită* de răscumpărare; aceasta ar avea drept plafon maxim valoarea de piaţă atinsă, în orice moment, de investiţiile în care se materializează rezervele sau provizioanele matematice ale poliţei respective. Astfel, nimeni nu ar putea spune că are dreptul la o valoare prestabilită de răscumpărare, ci numai la valoarea de lichidare a poliţei la preţurile pieţei secundare. Cu toate acestea, dificultăţile întâmpinate de către asigurători pentru a putea atribui anumite investiţii fiecărei poliţe, dificultăţi derivate din caracterul asigurării de viaţă drept contract pe termen foarte lung, au determinat ca din punct de vedere juridic şi actuarial să se elaboreze o serie de clauze contractuale (perioada de aşteptare, penalizarea în caz de răscumpărare etc.), care *de facto* ajung să aibă acelaşi efect de descurajare pe care l-ar avea obţinerea unei valori reduse a preţurilor de pe piaţa secundară în cazul anulării poliţei într-o perioadă de recesiune economică. Un rezumat al celor mai tipice clauze de răscumpărare se găseşte în lucrarea lui Jesús Huerta Ballester, *A Brief Comparison Between the Ordinary Life Contracts of Ten Insurance Companies*, Madrid, 1954.

contracte de depozite la vedere prin care se doreşte să i se asigure posesorului poliței disponibilitatea imediată şi completă a banilor depozitați sub forma de „prime", împreună cu dobânzile aferente[6].

[6] Prin urmare, instituția asigurării de viață tradiționale poate fi, de asemenea, coruptă, mai ales atunci când principiile sale de bază sunt, în mai mică sau mai mare măsură, abandonate, sub pretextul aşa-zisei „dereglementări a pieţelor financiare" sau când instituția intenționează să se amestece cu un sector atât de străin asigurărilor de viață cum este cel bancar. Un exemplu istoric al efectului de corupere a asigurării de viață l-a avut ca protagonist pe John Maynard Keynes de-a lungul anilor în care a fost preşedinte al *National Mutual Life Assurance Society* din Londra, exemplu deja citat în capitolul III (nota 47). Sub preşedinția lui, nu numai că a fost impulsionată o politică ad-hoc de investiții, axată pe titluri de valoare cu rentă variabilă, spre deosebire de principiile tradiționale de investiții în titluri de valoare cu rentă fixă, dar s-a favorizat, de asemenea, utilizarea principiilor contabile neortodoxe; astfel, activele au fost evaluate la prețul pieței, mai degrabă decât la costul lor istoric, autorizând chiar distribuirea beneficiilor asiguraților în contul câştigurilor de capital nerealizate. Aceste atacuri tipic keynesiste împotriva principiilor tradiționale ale instituției asigurării aproape că l-au costat solvența companiei sale atunci când s-a instalat Marea Depresiune. Influența negativă a lui Keynes în sectorul britanic al asigurării de viață se face simțită şi astăzi şi, într-o anumită măsură, a afectat şi piața nord-americană a asigurărilor. În prezent, sectorul încearcă să se elibereze de aceste influențe nesănătoase şi să revină la principiile tradiționale, care i-au garantat dintotdeauna buna funcționare şi i-au întărit solvabilitatea. Referitor la toate aceste probleme, puteți consulta următoarele titluri din literatura de specialitate: Nicholas Davenport, „Keynes in the City", publicat în *Essays on John Maynard Keynes*, Milo Keynes (ed.), Cambridge University Press, Cambridge, 1975, p. 224-225; Robert Skidelsky, *John Maynard Keynes: The Economist as Saviour*, 1920-1937, Macmillan, Londra, 1992, în special p. 25-26 şi 524; D.E. Moggridge, Maynard Keynes: *An Economist's Biography*, Routledge, Londra, 1992. în special p. 410 şi 411. Desigur, Keynes nu a avut numai un efect corupător *direct*, dată fiind marea sa influență în industria asigurărilor britanice din timpul său, ci şi un mult mai nociv efect *indirect* asupra industriei asigurărilor, în măsura în care teoria lui economică a contribuit la creşterea inflației şi la discreditarea şi distrugerea obiceiurilor de economisire în rândul populației, în conformitate cu filozofia lui de „eutanasiere a rentierului", care a avut efecte extrem de negative asupra dezvoltării pieței asigurărilor de viață şi a pensiilor în întreaga lume. În acest sens, faptul că domnul Keynes a fost pentru mulți ani preşedintele unei companii de asigurări de viață poate fi considerat una dintre ironiile cele mai izbitoare din istoria asigurărilor de viață. Vezi Ludwig von Mises, „Pensions, the Purchasing Power of the Dollar and the New Economics", inclus în *Planning for Freedom and Twelve Other Addresses*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1974, p. 86-93; de asemenea, consultați discursurile lui Keynes, rostite la cele 17 adunări generale (1922-1938) din perioada cât a fost preşedinte al *National Mutual Life Assurance Society*; aceste discursuri constituie o lectură remarcabilă şi

Această corupere, despre care am discutat deja, a influențat extrem de negativ sectorul asigurărilor în ansamblul său şi a permis ca unele companii de asigurări de viață să comercializeze depozite, încălcând principiile tradiționale de drept şi ajungând să se comporte mai mult sau mai puțin ca băncile, adică acordând împrumuturi în bani pe care, de fapt, îi dețin ca depozite la vedere.

Ca rezultat, mulți asigurători de viață nu numai că au început să participe la procesul bancar de expansiune a creditării, care acționează în detrimentul structurii de producție şi generează cicluri şi recesiuni economice, dar, în cele din urmă, au ajuns să prejudicieze grav însăşi instituția asigurării; aceasta, supusă din ce în ce mai mult unei intervenții puternice din partea statului şi a băncilor centrale, şi-a pierdut mare parte din avantajele fiscale de care s-a bucurat până atunci, justificate de efectele pozitive pe care instituția le are în promovarea şi încurajarea economisirii pe termen lung în rândul segmentelor largi de populație[7].

---

ilustrează, printre altele, efectele foarte distructive care, în mod ironic, au rezultat din a pune un „vulpoi" speculant şi inamic al economiilor precum Keynes să aibă în grijă o „poiată liniştită" (compania sa de asigurări de viață). Vezi volumul XII din *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Macmillan, Londra, 1983, p. 114-254. Un alt economist celebru, implicat şi el în industria asigurărilor, a fost Hermann Heinrich Gossen; acesta, în afară de activitatea în calitate de consilier în cadrul unei companii falimentare de asigurare agricolă şi zootehnică, a gândit crearea unei case germane de economii, care urma să se dedice asigurărilor de viață, proiect care nu a mai fost pus în practică vreodată. A se vedea articolul dedicat lui Gossen de F.A. Hayek, inclus în vol. III din *Obras Completas* (*The Trend of Economic Thinking*, ed. cit, p. 356, p. 366-367 din ediția spaniolă menționată anterior).

[7] Această „confuzie" recentă dintre sectorul asigurărilor şi industria bancară s-ar justifica în măsura în care agenții economici ar începe să considere pe criterii subiective că valoarea de răscumpărare a polițelor lor este constituită din bani de care se poate dispune în orice moment, că suma valorilor de răscumpărare (de obicei, inferioară rezervelor matematice ale asigurătorilor), ar începe să fie văzută ca parte a ofertei de bani. Aceasta este teza susținută de către Murray N. Rothbard în interesantul său articol „Austrian Definitions of the Suply of Money", inclus în cartea *New Directions in Austrian Economics*, *op. cit,* p. 143-156, şi în special p. 151-152. Cu toate acestea, nu suntem de acord cu Rothbard, care afirmă că automat trebuie inclusă valoarea de răscumpărare în oferta de monedă, deoarece de acest lucru va depinde, în cele din urmă, dacă într-o manieră generalizată actorii cred subiectiv că valoarea de răscumpărare a polițelor lor face parte din soldurile disponibile imediat, lucru care, în majoritatea piețelor, nu se întâmplă încă. În plus,

În orice caz, analiza teoretică făcută în această carte ar trebui să fie un motiv suficient pentru ca asigurătorii să-şi recapete încrederea în sine şi în esența pozitivă a instituției tradiționale pe care continuă să o dezvolte, separând-o clar pe aceasta de „afacerea" bancară străină ei, care, aşa cum bine ştim, nu numai că este lipsită de justificarea juridică necesară, dar mai şi ocazionează efecte extrem de dăunătoare pentru societate. Prin contrast, instituția de asigurări are un fundament juridic, tehnico-actuarial şi financiar impecabil şi, fidelă principiilor sale tradiționale, nu numai că nu afectează dezvoltarea armonioasă a economiei, dar este şi o instituție esențială şi extrem de favorabilă pentru a promova economisirea şi investițiile pe termen lung şi, implicit, dezvoltarea economică a societății.

IV. ALȚI INTERMEDIARI FINANCIARI VERITABILI: FONDURI DE INVESTIȚII ŞI HOLDING-URI

Alți intermediari financiari autentici, mult mai bine dezvoltați dacă s-ar elimina privilegiile de care se bucură în prezent banca, ar fi fondurile de investiții, holding-urile, companiile financiare şi de leasing etc. Toți aceştia primesc bunuri prezente de la cei care economisesc; bunurile prezente ajung în mâinile debitorilor finali datorită muncii de intermediere din partea instituției. Deşi, spre deosebire de asigurarea de viață, niciuna dintre aceste instituții nu beneficiază de posibilitatea de a garanta capitaluri substanțiale din momentul în care se întâmplă un eveniment neprevăzut (deces, invaliditate, supraviețuire), este clar că s-ar bucura de o mai bună dezvoltare, mult mai mare decât cea din prezent, dacă, din senin, băncile nu ar mai putea acorda credite, fiind obligate să păstreze o rată de 100% a rezervei. Concret, fondurile de investiții ar dobândi un rol foarte important, în

---

trebuie să subliniem faptul că tendința de a confunda instituția de asigurare cu cea bancară nu s-a produs până la capăt şi că inclusiv în acele piețe în care confuzia a fost mai mare, începe să se observe o tendință de revenire la principiile tradiționale ale sectorului asigurător, bazată pe separarea radicală de sectorul bancar. Referitor la noile operațiuni de asigurări de viață şi la modul în care ele doresc să ofere operațiuni foarte asemănătoare cu depozitele bancare, se poate consulta cartea lui Thierry Delvaux şi E. Martin Magnee, *Les nouveaux produits d'assurance-vie*, Éditions de L'Université de Bruxelles, Bruxelles, 1991.

măsura în care s-ar investi prin intermediul acestora excesele monetare ale agenților economici, care ar putea obține o lichiditate imediată vânzându-şi participațiunile, dar la prețuri de piață secundară, şi niciodată la valoarea lor nominală. Se poate spune acelaşi lucru în legătură cu holding-urile şi alte instituții financiare care, de asemenea, în numeroase ocazii, au suferit în trecut un proces de denaturare şi agresiune foarte asemănător celui prin care a trecut asigurarea de viață şi care s-a materializat în diferite formule pentru a încerca „să garanteze" „investitorilor" corespunzători disponibilitatea imediată a banilor proprii, deci posibilitatea de a obține în orice moment recuperarea „economiilor" la valoarea nominală. După cum am văzut, clauzele de răscumpărare la un preț fixat în prealabil, privind acțiunile holding-urilor şi alte tipuri de operațiuni financiare, se numără printre trucurile juridice abuzive, utilizate de obicei pentru a ascunde adevărate contracte de „depozite la vedere" din alte instituții, complet străine de astfel de tipuri de activități[8]. Din punct de vedere economic, în măsura în care asemenea proceduri s-au extins, contractele şi instituțiile în cauză au început să producă aceleaşi efecte negative generate şi de afacerea bancară cu rezerve fracționare. Din acest motiv, după cum vom vedea în următoarele capitole, orice proiect de reformă a sistemului bancar trebuie să se ferească în egală măsură de diferitele proceduri legale abuzive concepute în vederea ascunderii unor adevărate contracte de depozit la vedere cu rezervă fracționară. Ele trebuie identificate şi urmărite imediat pentru că încalcă dispozițiile juridice şi perturbă profund procesului armonios al coordonării economice.

[8] Din punct de vedere economic este uşor de demonstrat că o operațiune financiară ce presupune o înțelegere de răscumpărare garantată în orice moment la valoarea sa nominală (şi nu la prețul oscilant şi imprevizibil al pieței secundare) reprezintă un depozit la vedere care impune o rezervă de 100%. Într-adevăr, singurul mod prin care se poate garanta în orice moment aplicarea clauzei de răscumpărare referitor la toate operațiunile pentru care s-a convenit, este de a păstra disponibilă o rezervă de bani egală cu valoarea totală care va trebui achitată, dacă s-ar exercita simultan toate înțelegerile de răscumpărare (rată de rezerve de 100%). În lipsa acestei situații, va exista mereu riscul imposibilității îndeplinirii imediate a cererii de răscumpărare, posibilitate care aproape se va transforma în certitudine în timpul etapelor de recesiune ale ciclului economic, dacă nu se dispune de sprijinul necondiționat al unei bănci centrale care să se comporte ca împrumutător în ultimă instanță.

V. CONSIDERAȚII SPECIALE PRIVIND ASIGURAREA CREDITELOR

În cele din urmă, ne vom referi pe scurt la asigurarea creditelor survenite în mod spontan în economiile dezvoltate. În schimbul achitării unei prime, aceste asigurări garantează că, în cazul în care clienții întreprinderilor comerciale şi industriale asigurate nu pot să-şi plătească datoriile, care de obicei se încasează la un termen prestabilit (de 30, 60, 90 de zile etc.) şi prin utilizarea unor anumite instrumente financiare (de exemplu, cambiile), compania asigurătoare va plăti un anumit procent din datoria totală corespunzătoare (situat între 75% şi 95%) preluând această datorie şi colectând apoi suma de la clientul datornic. Prin urmare, asigurarea creditelor răspunde unei realități de pe piață şi provine din creditele pe care diferitele întreprinderi industriale şi comerciale obişnuiesc să le acorde, în general, clienților lor.

Acest credit corespunde, din punct de vedere economic, unei operațiuni tradiționale în care cei care economisesc, în general capitaliştii proprietari ai companiei, oferă în avans, pentru o perioadă de timp, resurse financiare lucrătorilor şi proprietarilor mijloacelor originare de producție, precum şi clienților acestora, cărora le acordă un termen de câteva luni pentru a-şi achita datoria. Logic, acest credit acordat clienților necesită întotdeauna ca, în prealabil, anumiți agenți economici să se sacrifice şi să îşi reducă din consum, economisind resursele aferente pentru a face posibilă această opțiune de plată. Prin urmare, creditul oferit clientului nu se poate genera din nimic, ci întotdeauna presupune o economisire anticipată din partea cuiva (a proprietarului companiei care oferă creditul). În lipsa distorsiunilor create de expansiunea bancară a creditului, asigurarea creditelor îndeplineşte o funcție economică de mare însemnătate, facilitând clasificarea clienților în funcție de risc, mulțumită bazelor ample de date de care dispun companiile de asigurare a creditelor. De asemenea, oferă servicii juridice de recuperare, ce se bucură de importante economii de scară şi de care nu s-ar putea bucura companiile individuale.

Problema apare în măsura în care expansiunea creditului realizată de bancă distorsionează toate piețele de credit şi produce cicluri recurente de avânt şi recesiune. Într-adevăr, în etapa

boomului alimentat de expansiune se întreprind numeroase proiecte de investiții artificiale şi fără o bază reală care, adesea, sunt finanțate prin sistemul de rate şi acoperite prin intermediul asigurării corespunzătoare creditului. Prin urmare, acele companii specializate în asigurarea creditului, în mod *sistematic,* îşi asumă riscuri care, prin natura lor, nu sunt, după cum deja ştim, asigurabile din punct de vedere tehnic. Într-adevăr, procesul de expansiune va fi inversat mai devreme sau mai târziu, evidențiindu-se în mod generalizat erorile comise, prin falimente, suspendarea plăților şi lichidarea proiectelor de investiții care generează pierderi. Din acest motiv, în economiile moderne supuse efectelor distorsionante ale expansiunii creditului, asigurarea creditului are o importantă natură ciclică, care o împiedică să facă față etapelor de recesiune dacă nu introduce o serie de clauze de protecție pentru a evita ca asigurătorii să aibă aceeaşi soartă pe care, în mod generalizat, o suferă antreprenorii prea optimişti care şi-au mărit nejustificat proiectele de investiții în perioada de boom. Dintre aceste clauze se evidențiază, în special, cele care stabilesc deduceri şi perioade de grație pentru plata asigurării în funcție de sumă, precum şi clauza care cere o declarație judiciară de insolvență definitivă care, din cauza procedurilor de faliment îndelungate şi prolixe, se prelungeşte foarte mult, făcând posibilă efectuarea colectărilor necesare şi menținerea stabilității financiare necesare asigurătorului[9].

Ciclurile succesive de avânt şi depresiune reprezintă întotdeauna o importantă provocare pentru companiile de asigurare a creditelor care, pe lângă serviciile tradiționale pe care le furnizează (colectare, clasificare a clienților etc.), oferă un serviciu suplimentar care constă în acumularea, în mod colectiv şi reciproc, în timpul perioadelor de boom, de rezerve financiare importante pentru a face față, în etapele de criză şi recesiune, plăților sistematice mult mai mari care apar în această perioadă. În orice caz, trebuie recunoscut faptul că aceste precauții legale dezvoltate până acum nu au fost suficiente pentru a evita falimentul şi lichidarea unor importanți asigurători de credite din Occident în fiecare dintre crizele recente

[9] O bună analiză economică a dreptului din domeniul falimentului este cea pe care i-o datorăm lui Francisco Cabrillo, *Quiebra y liquidación de empresas*, Unión Editorial, Madrid 1989.

suferite în această parte a Europei şi că asigurarea creditelor va fi întodeauna o instituție extrem de vulnerabilă în etapele de recesiune, în special dacă băncile îşi exercită în continuare activitatea cu rezerve fracționare[10].

[10] Pentru aceste companii de asigurare a creditelor este, evident, imposibil să asigure, din punct de vedere tehnic, creditele pe care însăşi banca le acordă în faza sa de expansiune, deoarece, după cum deja am demonstrat, nu există independența necesară între existența asigurării şi consecințele fenomenului asigurat. Într-adevăr, presupusa asigurarea a creditelor bancare ar face ca acestea să se extindă nelimitat, producându-se, în etapa de recesiune inevitabilă produsă întodeauna de expansiunea creditelor, o creştere sistematică a numărului de datornici care ar face asigurarea neviabilă din punct de vedere tehnic. Prin urmare, din aceleaşi motive care fac imposibilă asigurarea depozitelor la vedere prin intermediul legii numerelor mari şi a ratei de rezervă fracționară, este imposibilă, din punct de vedere tehnic, asigurarea operațiunilor bancare de credit prin sectorul de asigurare a creditelor.

ANEXĂ

PREISTORIA ASIGURĂRILOR DE VIAȚĂ ÎN SPANIA*

Acest capitol cuprinde cinci părți. În prima parte vom explica dezvoltarea industriei asigurărilor de viață în Statele Unite în secolul al XIX-lea. În cea de-a doua parte vom descrie cazul dezvoltării companiei Equitable sub conducerea preşedintelui Henry Baldwin Hyde. În cea de-a treia parte vom explica pătrunderea pe piață a companiei Equitable în Spania, dar şi dezvoltarea şi influența acestei companii americane pe piața asigurărilor de viață din Spania. În cea de-a patra parte vom studia de ce în 1916 compania Equitable s-a retras de pe piața din Spania. Vom încheia cu o scurtă descriere a pieței asigurărilor de viață din Spania după retragerea companiei Equitable de pe piață, menționând şi principalele companii de asigurări de viață care au continuat tradiția companiei Equitable în această țară.

I. DEZVOLTAREA SECTORULUI ASIGURĂRILOR DE VIAȚĂ PE PIAȚA DIN STATELE UNITE ALE AMERICII ÎN PRIMA JUMĂTATE A SECOLULUI AL XIX-LEA

Companiile de asigurări au avut o ascensiune spectaculoasă în prima parte a secolului al XIX-lea. În mod cert, în acea vreme au fost introduse mai multe inovații în domeniul asigurărilor de viață decât în oricare alte momente de intermedieri financiare. În 1841, s-au semnat doar 1211 polițe şi s-au investit doar 4 milioane de dolari în asigurările de viață. Primele de asigurare depăşeau doar cu puțin suma de 250.000 de dolari. La acea vreme existau 14 companii, iar activele erau neglijabile. Apoi au avut loc două evenimente care au pus în mişcare această industrie. Primul dintre ele a fost inaugurarea

* Am scris această lucrare în mai 1983 sub îndrumarea profesorului Robert Hesser, în cadrul disciplinei Istoria Afacerilor de la programul de Master în Administrarea Afacerilor de la Universitatea Stanford, California.

companiilor mutuale şi celălalt a fost crearea sistemului de agenții şi începutul vânzărilor agresive. Domeniul asigurărilor de viață s-a distins prin calitatea sa de membru al industriei financiare, un domeniu dornic de a-şi vinde serviciile. Până în anul 1850 existau 48 de companii de asigurări cu active de aproximativ 10 milioane de dolari. Companiile care dominau piața erau recent fondatele companii mutuale. Din cele 205 milioane de dolari tranzacționate pe piața asigurărilor de viață în acea vreme, 123 de milioane de dolari au fost însumate de cinci companii de asigurări: Mutual of New York (40 milioane de dolari), Connecticut Mutual (26 milioane de dolari), Mutual Benefit (25 milioane de dolari), New York şi New England (câte 16 milioane fiecare).

Odată cu dezvoltarea afacerii, s-au introdus în mod voluntar sau la cererea agențiilor guvernamentale polițe şi idei noi. Polița la termen fără posibilitate de reînnoire, care era principalul contract scris, a devenit fără importanță. Locul său a fost luat de polița pe întreaga viață, care a apărut în anii 1840 şi de răscumpărarea poliței la termen, un produs al anilor 1850.

Deşi compania Connecticut Mutual avea un sistem de agenții încă din 1846, primul director de vânzări sau agent general a apărut în 1853 şi acela era Henry W. Hyde, din cadrul companiei Mutual Life. Hyde a avut parte de succes, însă fiul său, Henry Baldwin Hyde a fost cel care a lansat, de fapt, vânzarea agresivă. Ca reprezentant al companiei Mutual, Henry Baldwin Hyde întruchipa stereotipul bărbatului din domeniul asigurărilor, care a dat naştere şi zicalei: „Nimeni nu are atâta răbdare ca acela care vinde asigurări". Totuşi, succesul adevărat şi uimitor l-a cunoscut Henry Baldwin Hyde la vârsta de 25 de ani, atunci când a fondat Compania de Asigurări de Viață Equitable din Statele Unite.

II. COMPANIA DE ASIGURĂRI DE VIAȚĂ EQUITABLE DIN STATELE UNITE ALE AMERICII

Compania Equitable a fost fondată de Henry Baldwin Hyde în martie 1859 şi şi-a început activitatea la 26 iulie în acelaşi an, ca societate pe acțiuni cu un capital vărsat de 100.000 de dolari. Henry Baldwin Hyde a condus compania timp de 40 de ani, transformând-o în cea mai puternică din lume şi cea mai cunoscută pentru îmbunătățirea

progresivă a produselor şi a strategiei de marketing din domeniul asigurărilor de viață.

Una dintre cele mai mari realizări ale lui Henry Baldwin Hyde a reprezentat-o introducerea ideii de anuitate în domeniul asigurărilor în anul 1876. Conform planului de anuitate al companiei Equitable, repede adoptat şi de concurenți (Mutual of New York şi New York Life), beneficiarii posesorilor de polițe care decedau primeau valoarea nominală a poliței; cei cărora le expira polița nu primeau nimic; cei care aveau polițe valabile până la sfârşitul unei perioade stipulate (10, 15 sau 20 de ani) primeau valoarea nominală a poliței, plus dividendele acumulate pe întreaga perioadă pe lângă o cotă-parte din dividendele celor care decedau, plus o cotă-parte din suma celor care îşi lăsau polițele să expire. Posesorul de poliță putea vedea acum asigurarea nu doar ca pe o modalitate de protecție a familiei în cazul unui deces sau ca pe o metodă de a economisi sume mici, dar şi ca pe o speculație prin care putea paria că va trăi mai mult decât majoritatea participanților. Caracteristica de anuitate îmbinată cu tehnici agresive de vânzări, au făcut ca Equitable să preia conducerea în domeniu şi să-şi realizeze mari rezerve matematice. În 1868, polițele valabile depăşeau 100 de milioane, iar activele, 1 milion de dolari. În 1888, polițele valabile depăşeau 500 de milioane şi activele erau mult peste 50 de milioane de dolari. În 1899, când Henry Baldwin Hyde a murit la birou, polițele valabile au atins recordul de 1000 de milioane cu active de peste 300 de milioane.

Alte noutăți importante în domeniul asigurărilor de viață introduse de Equitable au fost următoarele:

1. Introducerea polițelor de cinci ani cu dividende. Prima încasare a dividendelor polițelor de cinci ani a fost realizată de către deținătorii de polițe în 1865.
2. Introducerea în 1867 a polițelor anuale cu dividende.
3. În 1879, clauza incontestabilă de trei ani a fost inițiată de compania Equitable.
4. În 1881, compania Equitable a introdus practica plății imediate a cererilor în caz de deces, fără a avea loc vreo discuție în Consiliu.
5. Primul contract de anuitate în asigurările de viață a fost introdus în 1883, odată cu primele polițe de anuitate comune şi cele pentru supraviețuire.

6. Clauza incontestabilă de doi ani a fost introdusă în 1886. În acel an s-a introdus şi dreptul de libertate deplină în ceea ce priveşte reşedința şi călătoriile.

7. În 1896 compania Equitable introduce pentru prima dată pe piață valoarea de răscumpărare a poliței şi împrumuturile pe baza poliței.

8. În 1911, compania Equitable emite primul contract de asigurări de viață de grup pentru Montgomery Ward.

Aceste progrese realizate de compania Equitable au fost recunoscute ca un succes deplin şi astăzi reprezintă elementele standard ale fiecărei polițe de asigurare de viață nu doar în Statele Unite, ci şi în majoritatea statelor occidentale.

În concluzie, compania Equitable a fost fondată cu perspective pe plan internațional. La 20 de ani de la fondare, Henry Baldwin Hyde a inițiat rețeaua de agenții pentru asigurări de viață la nivel internațional. Una din acele agenții a fost înființată în Spania şi a devenit una dintre cele mai importante surse de afaceri externe pentru compania Equitable.

III. ISTORIA COMPANIEI EQUITABLE ÎN SPANIA

În 1871 s-a semnat un contract pentru o agenție generală cu domnul Augustín P. Vildesola din Madrid, Spania. Contractul oferit lui Vildesola prevedea comisione de 20% şi 5% în mod gradat, cu plata pentru reînnoirea poliței la fiecare 20 de ani, pentru fiecare poliță. În 1877, domnul José Agramonte a devenit agent general pentru Spania. În primul an, el a vândut 32 de polițe de asigurare în valoare de 410.000 de pesete (aproximativ 8000 de dolari).

În anul următor, a vândut 51 de polițe de asigurare în valoare de 140.000 de pesete. În 1879, Juan Ángel Rosillo, un deputat din Parlamentul spaniol, a devenit asociatul lui Agramonte şi afacerea la nivel de Spania a crescut la o cifră de 180.000 de dolari (122 polițe). De la aceste începuturi timide, compania Equitable a ajuns să dezvolte în Spania o afacere de proporții.

Preşedintele Hyde a dezvoltat un interes deosebit pentru progresul companiei pe piața din Spania. Într-o scrisoare datată din 15 februarie 1883, el i-a cerut lui William R. Bliss de la sediul central al companiei să studieze scrisorile agenților spanioli şi să pregătească

pamflete şi alte tipuri de literatură necesare pentru a apăra compania Equitable de atacurile celorlalte companii şi pentru a extinde afacerea. Hyde i-a scris şi lui Rossillo, cerându-i o diagramă cu sediul cel nou din Spania, pentru ca el să ştie unde este localizat şi spera că Rosillo va face toate eforturile pentru a îndepărta compania de asigurări New York Life din Spania. În acea vreme, New York Life era cel mai important concurent al companiei Equitable din această țară. Există inclusiv o scrisoare de la domnul Hyde către Rosillo, în care îl roagă ca unii dintre agenții din sud să-i cumpere la preț de câteva sute de dolari arme scurte, pistoale, săbii şi alte arme pentru a-şi întregi colecția de arme japoneze, chinezeşti şi malaeziene (Buley, p. 451-55).

În cele din urmă, când Rosillo a întâmpinat dificultăți în a trezi interesul cetățenilor madrileni importanți pentru a-i atrage în cadrul Consiliului local de Referință, Hyde i-a scris personal o scrisoare generalului Grant, un director al companiei, în care îi cerea să-şi folosească influența asupra lui Emilio Castelar, un politician spaniol important, pentru a-l convinge de poziția nemaipomenită şi de importanța companiei Equitable.

În 1881, José Agramonte, „cu un cavalerism care l-a onorat", l-a informat pe asociatul său, Juan Ángel Rosillo, cu care lucrase la agenția din Madrid mai mulți ani, că era vremea să se retragă. Rosillo a mers la sediul central din New York şi s-a întors cu un contract prin care a preluat conducerea companiei Equitable din Spania. Conform contractului din data de 1 noiembrie 1881, Rosillo urma să primească comisione de 25% în primul an şi 3-1/3% din reînnoirea polițelor. I se plăteau şi 1000 de dolari pe an pentru chiria sediului şi 500 de dolari pentru un funcționar şi un traducător.

Pe 12 octombrie 1882, Rosillo a obținut Decretul Regal care autoriza compania Equitable să facă afaceri în Spania. În următorii patru ani, afacerea din Spania a crescut de trei ori. Conform evidențelor lui Rosillo, în anul 1882 afacerea însuma 3.985.000 pesete, iar în 1886 se ridica la 14.636.000 pesete.

Rosillo, avocat de profesie şi fost membru al Parlamentului spaniol, era o persoană capabilă, dar „oarecum temperamentală". Majoritatea oficialilor companiei credeau că Rosillo avea tendința să trimită majoritatea problemelor la sediul central, probleme pe care el ar fi trebuit să fie capabil să le rezolve. De aceeaşi părere era şi preşedintele Hyde şi, când a vizitat Italia, Monte Carlo şi Paris, în primăvara

anului 1894, a dat indicații ca nimeni, „şi în special domnul Rosillo din Madrid", să nu afle de vizita lui (Scrisoarea domnului Hyde către domnul Taber din 15 octombrie 1894, citată în Buley, p. 449).

În 1887, când noua afacere a companiei Equitable din Spania atingea 2,5 milioane de dolari, preşedintele Hyde a decis că venise vremea să construiască un sediu. Locul ales era un pentagon neregulat la intersecția străzilor Calle de Sevilla şi Calle Alcalá, vizavi de Ministerul de Finanțe şi de cazinoul din Madrid. Clădirea, construită în stil renascentist spaniol, a fost proiectată de José Grases Riera, ale cărui planuri au fost selectate în urma unui concurs între mai mulți arhitecți spanioli. Clădirea avea patru etaje şi era construită din piatră calcaroasă şi granit, cu grinzi din oțel Bessemer şi bare transversale pentru planşeu. Suprafața clădirii era de aproximativ 5500 m² şi avea instalație de încălzire şi iluminat proprii. Construcția sa a început în 1887 şi s-a încheiat în 1892, costurile pentru teren şi construcție ajungând la suma totală de 1.678.059 dolari. A fost încheiat un contract de ipotecă de un milion de pesete cu guvernul spaniol pentru a îndeplini depozitul maxim stipulat de lege.

În timp ce sediul din Madrid era în construcție, preşedintele Hyde i-a scris lui Rosillo, având cu el o discuție serioasă despre vânzări, sperând că acesta nu va permite ca proiectul de construcție a clădirii să afecteze dezvoltarea serioasă a afacerii (scrisoare datată pe 18 martie 1887, citată în Buley, p. 452).

Vorbind despre diferitele probleme din Spania care au influențat afacerea în mod nefavorabil, preşedintele Hyde a afirmat că inclusiv el este descurajat,

> „dar trebuie să rezistăm şi să mergem mai departe, şi acest lucru face diferența între un bărbat şi un baiat, iar noi suntem cu toții niște bărbați maturi. Şi apoi avem multe lucruri pentru care trebuie să fim recunoscători. Suntem în viață, pe când alții sunt morți. Ne trăim viața zi de zi în timp ce alții zac în morminte. Atâta timp cât ne putem bucura de viață şi de sănatatea noastră, ar trebui să fim mulțumiți. Cam asta ne oferă viața în orice împrejurări" (Buley, p. 452).

Insulele Filipine s-au adăugat teritoriului lui Rosillo în anul 1889 şi, în anul următor, el a primit un nou contract pentru cinci ani având funcția de „director şi administrator al companiei Equitable pentru Spania şi Portugalia". Hyde nu era prea mulțumit deoarece în 1891,

pe când facea bilanțul agențiilor străine a afirmat că „în ceea ce-l priveşte pe Rosillo, nu este nimic de făcut privind contractul său, ci doar să încercăm să-l facem fericit". (Preşedintele Hyde nu a apreciat prea mult Insulele Filipine. Într-o scrisoare adresată vicepreşedintelui James W. Alexander din data de 6 martie 1893 el afirma: „Îmi pare rău că fac afaceri în Insulele Filipine. Este un loc groaznic... Este cel mai groaznic loc de pe pământ" (Buley, p. 452).

Pentru a-şi ajuta agenții din țările vorbitoare de limbă spaniolă, compania Equitable a început în 1880 publicarea revistei ilustrate lunare, *El Tesoro del Hogar* (Comoara Casei – n.tr.) sub conducerea lui William R. Bliss. Conținutul era similar acelor scrisori utilizate în ziarul *The Equitable Gazette* şi copii ale revistei au fost trimise agenților din toate țările vorbitoare de limbă spaniolă (numai Spania a primit 750 de copii). Această publicație s-a editat până în anul 1887.

În tot acest timp, afacerea companiei în Spania a ajuns în 1892 la o sumă anuală de 15.556.250 de pesete (aproximativ 3,3 milioane de dolari). Totuşi, directorul medical al companiei Equitable, dr. Edward W. Lambert, considera că prea mulți posesori de polițe au decedat prea repede din cauza unor boli ce ar fi trebuit diagnosticate la examinările medicale. El suspecta faptul că mai mulți medici examinatori din Spania erau influențați de o forță, astfel încât nu informau corect asupra stării de sănătate a aplicantului. Pentru a rezolva această problemă, preşedintele Hyde l-a trimis pe dr. William R. Bros de la sediul central în Spania pentru a pune lucrurile la punct.

Succesul vânzărilor asigurărilor de viață a atras din ce în ce mai multe atacuri la adresa companiei Equitable din partea unor ziare spaniole. Apoi au intervenit complicații politice. Vicepreşedintele George T. Wilson a comentat într-o scrisoare din 1895 despre situația politică din Spania astfel: „Urcuşurile şi coborâşurile bugetului financiar din Spania sunt interesante şi uluitoare. Astăzi miniştrii se schimbă repede şi fiecare nou ministru vorbeşte într-o manieră diferită despre buget" (Buley, p. 454). Companiei Equitable i s-a cerut să-şi crească depozitul, care să depăşească ipoteca de un milion de pesete, ca apoi să reuşească să-l reducă la acea sumă. Apoi, noul buget cerea un depozit de 20% din primele de asigurare în acțiuni şi obligațiuni, fără a lua în calcul imobilele. Rosillo a anunțat sediul central de faptul că, prin intermediul „influențelor şi prietenilor", a reuşit să „micşoreze acest buget", lucru pentru care a fost felicitat.

Totuşi, strângerile de mână au avut loc prea repede, căci companiile spaniole pretindeau că legea depozitelor a fost modificată numai pentru a-i conveni companiei Equitable. Rosillo încă spera ca imobilul companiei Equitable să fie acceptat ca parte din acel depozit, fiind avertizat de către sediul central că un depozit calculat altfel va duce la retragerea companiei din Spania. Nu era specificat dacă depozitul de 20% din primele de asigurări se aplica pentru un singur an sau pentru fiecare an.

Apoi s-au creat divergențe din cauza cererii guvernului de a introduce o „taxa de timbru" pentru polițele de asigurare de viață. Dintr-un motiv sau altul, compania Equitable a fost anchetată de Administrația pentru Timbre de Stat şi probabil atunci s-a pus sechestru pe sediul companiei. În 1897, Rosillo a negociat plata taxelor de timbru astfel încât acestea să se plătească la data colectării primelor de asigurare iar pentru fiecare 1000 de pesete din suma poliței emise după 1 aprilie a acelui an, să se plătească o pesetă. Astfel, compania Equitable a acceptat să adauge timbre pe polițele emise înainte de acea dată.

Astfel, atunci când în 1895 şi începutul anului 1896, afacerea a înregistrat un declin vizibil, preşedintele Hyde a luat măsuri. I-a acordat lui Rosillo o sumă de 1000 de dolari pentru a „susține o apărare puternică" a companiei şi mai târziu a alocat 5000 de dolari ca „fond de război" pentru a respinge atacurile şi pentru a sprijini în general agenția din Spania în ceea ce priveşte „evenimentele actuale neprevăzute". Rosillo a alcătuit un Consiliu al Clienților alcătuit din importanți deținători spanioli de polițe care să acționeze în mod similar cu Consiliul Director şi Consiliul de Referință în cazul Insulelor Britanice.

În 1899, Rosillo a fost implicat într-o controversă serioasă cu domnul Grases, arhitectul responsabil de clădirea din Madrid. Titlul lui Grases de „Arhitect-Administrator al Palatului companiei Equitable" i s-a părut exagerat lui Rosillo, care era foarte sensibil la astfel de lucruri. El şi-a luat titlul de „Director General" în serios şi a considerat că i-a fost încălcat dreptul de „a guverna şi administra întreaga afacere, proprietatea şi interesele" companiei în Spania şi Portugalia. A făcut tot ce i-a stat în putere pentru a-l discredita pe Grases şi şi-a destăinuit necazurile celui de-al patrulea vicepreşedinte, George T. Wilson, care a afirmat despre comportamentul lui Rosillo

următoarele: „Maniera persistentă şi sistematică cu care dl Rosillo îşi urmăreşte obiectivele este remarcabilă" (Buley, p. 456). Grases considera că Rosillo era un administrator ineficient al clădirii, deoarece nu închiria sediul şi dorea modificări scumpe şi care nu erau necesare. În plus, Grases considera că Rosillo era şi invidios, punct de vedere susținut de Grases şi față de preşedintele Hyde. Au existat momente în care cei doi refuzau să-şi vorbească, iar eforturile diplomatice ale agenților companiei de a-i determina pe cei doi să se împace s-au dovedit zadarnice.

Vicepreşedintele James W. Alexander, forțat să aleagă între cei doi, a optat pentru Rosillo. Conform unei scrisori, compania îl considera pe Rosillo

> „un element esențial al filialei din Madrid; oricare ar fi caracteristicile sale sau oricât de ineficient a fost în ceea ce priveşte sediul, el s-a dovedit a fi, de-a lungul multor ani, un reprezentant capabil, priceput şi cinstit al companiei. Nu există agenție condusă mai strict, conform celor mai bune reguli, norme şi principii. Avem mici probleme sau nu avem deloc probleme în ceea ce priveşte conturile; filiala funcționează cu o rată a cheltuielilor favorabil comparabilă cu aproape orice altă agenție din lume; afacerea prosperă în mod constant în condițiile unei concurențe acerbe la un nivel care acoperă contul de cheltuieli şi ne oferă un mare confort şi satisfacție... Este de departe în avantajul nostru să acceptăm cererea domnului Rosillo şi să-l readucem la conducerea sediului oricare ar fi dezavantajele pe care crede un expert arhitect că le va aduce, decât să constatăm că aspectele cele mai importante ale agenției noastre se găsesc într-o stare de dezordine şi confuzie... Avem probleme la agenția din Madrid, dar niciun sentiment de prejudecată legat de trecutul cuiva nu ar trebui să amestece în rezolvarea problemei" (Buley, p. 456).

Într-o altă scrisoare către George T. Wilson din 23 ianuarie 1900, tot el spunea că

> „ambii sunt spanioli, ale căror caractere le cunoaştem foarte bine. În acest context este foarte probabilă o dispută la nivel înalt, şi nici nu vreau să mă gândesc la consecințele unei astfel de dispute. Toate acestea vor dispărea după moartea unuia dintre ei, iar interesele companiei pot fi afectate puternic sau nu de acest lucru" (Buley, p. 456).

Problema s-a rezolvat însă fără vărsare de sânge, în cele din urmă compania Equitable acordându-i în iunie 1900 autoritate lui Rosillo, pentru ca acesta să administreze sediul din Madrid. Grases a acceptat inevitabilul, dar a cerut asigurări de la preşedintele Hyde că nimeni în afară de el nu va mai primi titlul de „Arquitecto de La Equitativa" („Arhitect al companiei Equitable"). Aceste asigurări au venit în momentul în care demisia sa a fost acceptată de Consiliul Director al companiei.

Nu mai e nevoie să menționez faptul că, firmele americane de asigurări de viață nu erau foarte populare în Spania în timpul războiului dintre Spania şi Statele Unite din 1898. Statutul lor nu a fost ajutat de oferta companiei New York Life de a împrumuta guvernul Statelor Unite cu 10 milioane de dolari cu trei săptămâni înainte de declararea războiului. Când a izbucnit războiul dintre Spania şi Statele Unite, Rosillo a asigurat o ipotecă pentru întreaga valoare a sediului Equitable şi a depus acea sumă ca o garanție pentru posesorii de polițe din Spania. Apoi, după ce a garantat protejarea intereselor posesorilor de polițe în fața Consiliului Clienților, el a demisionat din funcția de director al agenției spaniole. Compania Equitable a încetat să-şi mai desfăşoare activitatea în Spania din data de 2 iunie 1898. Însă Rosillo s-a întors la lucru la scurt timp după ce s-a semnat tratatul de pace din decembrie, iar compania şi-a reluat activitatea la începutul anului următor. Noul capital al agenției din Spania, care scăzuse în 1893 la suma de 943.000 de dolari, a fost din nou constituit şi a ajuns în 1904 la o sumă record pentru agenția spaniolă: 3,5 milioane de dolari. Această sumă reprezenta aproximativ 10% din întregul capital al companiei din țările străine. Agenția generală a lui Rosillo din Madrid era una dintre cele mai importante din afara Statelor Unite şi doar agențiile din Brazilia, Londra, Australia şi Paris realizau cifre de afaceri mai mari decât Spania în acea vreme.

Este important să avem în vedere faptul că polițele companiei Equitable au fost traduse în spaniolă şi cuprindeau toate avantajele şi îmbunătățirile introduse de companie în Statele Unite cu câțiva ani înainte. Mai mult, primele aplicate în Spania aveau exact aceeaşi valoare ca acelea aplicate în Statele Unite, Germania, Elveția şi Marea Britanie. Rata mortalității era evident mai mare decât în Statele Unite. În acei ani ai secolului al nouăsprezecelea, compania de asigurări de

viaţă Equitable din Statele Unite oferea în Spania un produs de asigurări de viaţă foarte avansat care nu ar fi putut fi disponibil pe piaţa spaniolă dacă nu ar fi fost lansat de agenţia generală spaniolă Equitable condusă de Rosillo. Mai mult, modul de administrare a afacerii companiei Equitable avea să influenţeze piaţa asigurărilor de viaţă din Spania în următoarele decenii.

IV. COMPANIA EQUITABLE PĂRĂSEŞTE PIAŢA SPANIOLĂ ÎN 1916

În mai 1908, Spania a adoptat o nouă lege a asigurărilor care presupunea depunerea în Spania a tuturor rezervelor poliţelor încheiate aici. Mai târziu această lege a fost modificată şi doar jumătate din rezerve trebuiau depuse la Madrid sub controlul guvernului. Companiile au avut la dispoziţie patru luni pentru a opera înregistrarea. Această lege, care se adresa atât companiilor din ţară cât şi celor străine, era mai rezonabilă decât legi similare adoptate de alte ţări. Equitable era în acele timpuri principala companie de asigurări de viaţă din Spania – cifra de afaceri însuma aproximativ 25 de milioane de dolari pentru care venitul din prime era de peste un milion de dolari, şi existau bune previziuni de creştere.

Deşi rata cheltuielilor agenţiei din Spania era aproximativ aceeaşi cu aceea din Statele Unite, rata mortalităţii era mare. Compania nu a avut niciodată litigii sau probleme cu agenţia din Spania. Dacă dintr-un anumit motiv, compania nu ar mai fi respectat prevederile legii şi nu ar fi operat înregistrarea, tot ar fi trebuit să-şi investească rezervele în dezvoltarea afacerii. În opinia lui Juan Ángel Rosillo, agenţia ar fi nu doar „măcelărită", dar ar fi şi imposibil să se reducă rata mortalităţii prin dezvoltarea ei. Rosillo considera că rata mare a mortalităţii se datora condiţiilor generale de viaţă şi nu selecţiei medicale necorespunzătoare din partea medicilor examinatori ai companiei. El susţinea că în anii următori condiţiile sanitare şi de igienă se vor îmbunătăţi şi că în viitor rata mortalităţii se va reduce. Totuşi, explicaţia lui Rosillo nu lua în considerare faptul că situaţia mortalităţii pentru compania New York Life din Spania era mult mai bună decât în cazul Equitable.

Pe când încă nu se ştia dacă legea va cere depunerea întregii rezerve în Spania, sediul central a decis ca Equitable să nu se supună

legii, iar lui Rosillo i s-a ordonat să înceteze orice noi afaceri în noaptea de 12 septembrie 1908. Acest ordin l-a nemulțumit pe Rosillo, care a spus că această decizie a dus la ruinarea afacerii remarcabile a companiei şi a propriilor lui interese. Se gândea dacă Equitable nu ar fi putut aranja vânzarea contului de reînnoire sau dacă nu ar dori reasigurarea afacerii din Spania.

În octombrie 1908, Rosillo şi James C. Rocquet, Secretarul General pentru Europa s-au întâlnit la sediul central cu reprezentanți ai companiei. După opt şedințe lungi, s-a decis ca Equitable să-şi continue afacerea în Spania, iar Rosillo a fost autorizat să înregistreze compania conform prevederilor legii. În timp ce compania Equitable încă încerca să includă sediul din Madrid ca parte din investițiile în Spania şi se hotăra ce mijloace de securitate ar fi mai potrivite de achiziționat, compania New York Life anunța în *La Correspondencia de España* că va depune întregile ei rezerve în polițele sale.

Înregistrarea companiei Equitable conform noii legi s-a produs pe 9 iulie 1909, dar în aceeaşi zi a fost promulgat un decret regal prin care se impuneau conturi anuale din dividende pentru polițele amânate cu dividende. În octombrie, reprezentanții unui număr de companii străine s-au întâlnit în sediul lui Rosillo şi au cerut Ministrului de Finanțe să explice această prevedere. În noiembrie 1910, decretul regal din 8 iulie 1909 a fost abrogat, dar luna următoare un alt decret regal a fost promulgat, prin care se ofereau companiilor străine trei luni pentru a îndeplini cerințele privind depozitele. În acest caz, pentru nerespectarea legii nu s-ar fi putut găsi scuze sau pretexte.

În martie 1911, compania Equitable l-a autorizat pe Rosillo să realizeze depozitul cerut la Banca Spaniei. 50% din suma cerută de lege provenea din afara Spaniei (4%) şi din obligațiunile de cale ferată din Statele Unite în proporții egale. Până la luarea deciziei finale, dacă ceilalți 50% rămaşi din rezerve vor trebui depuşi la guvern, s-au depus garanții pentru acea sumă la Credit Lyonnais din Madrid.

Juan Ángel Rosillo, a cărui sănătate mentală era slăbită, a demisionat de la conducerea companiei Equitable din Spania la data de 1 martie 1911 şi a lăsat conducerea agenției fiilor săi Fermin, Miguel şi Fernando Rosillo. Compania şi-a amplasat propriul casier la sediul din Madrid, iar acesta controla toate conturile, colecta banii şi fondurile de investiții. La sfârşitul anului, ca rezultat al căderii cursului valutar, compania a trebuit să recurgă la închideri, prefigurând

evaluarea activelor din Spania şi calculul garanțiilor rezervelor. După izbucnirea Primului Război Mondial în 1914, frații Rosillo au luat legătura cu sediul central cerând insistent fonduri. Totodată ei se plângeau şi de termenii contractului lor.

În cele din urmă, în 1916, Comitetul Executiv al conducerii companiei Equitable a decis că interesele posesorilor de polițe ar fi mai bine apărate dacă nu s-ar mai încheia noi polițe în alte țări, polițe care să necesite un anumit depozit pentru rezerve. Ca rezultat al acestei decizii, compania Equitable a încetat oficial să mai încheie polițe în Rusia, Franța şi Spania, începând cu 31 decembrie 1916. Când compania Equitable a părăsit Spania, frații Rosillo şi-au organizat propria companie „La Equitativa – Fundación Rossillo" şi pentru un timp se credea că Equitable va relua afacerea din Spania, care căzuse la o cifră de afaceri de aproximativ 19 milioane de dolari. Însă atunci când frații Rosillo au cerut 1 milion de pesete companiei Equitable, compania l-a delegat reprezentant pe Julio Wais pentru a gestiona polițele existente.

Impozantul sediu din Madrid a fost vândut în iunie 1920 băncii Banco Español de Crédito, iar astăzi este sediul central al acestei bănci, fiind considerat una dintre cele mai frumoase clădiri din oraş. Foarte puțini cetățeni spanioli îi cunosc istoria şi faptul că a fost contruită de o companie americană de asigurări de viață acum aproape o sută de ani.

Activitatea companiei Equitable în Spania nu s-a încheiat oficial până în 1947, când 495 de polițe au fost lichidate, plătindu-se valoarea lor nominală şi, în condițiile unui curs valutar favorabil, au costat compania foarte puțin.

V. INFLUENȚA COMPANIEI EQUITABLE PE PIAȚA ASIGURĂRILOR DE VIAȚĂ DIN SPANIA DUPĂ CE COMPANIA A PĂRĂSIT ȚARA

Tradiția americană a asigurărilor de viață a fost continuată în Spania mai întâi de compania „La Equitativa – (Fundación Rosillo)" şi apoi de „España S.A., Compañía Nacional de Seguros". Frații Rosillo au dezvoltat grupul Equitativa care includea mai multe companii de asigurări printre care „La Equitativa Vida" şi „La Equitativa Riesgos Diversos". Deşi „La Equitativa Vida" era o companie de asigurări de

viață, de primă importanță de mai mulți ani, orientarea acesteia era către toate domeniile de asigurări. Astăzi, grupul „La Equitativa" reprezintă o companie de asigurări dezvoltată pe mai multe ramuri de asigurări şi care şi-a pierdut vechea specializare bazată exclusiv pe asigurările de viață.

În 1918 Jesús Huerta Peña, primul actuar din domeniul asigurărilor care a absolvit în Spania a devenit actuar şef la recent formata „La Equitativa – (Fundación Rosillo)". El a lucrat pentru „La Equitativa" zece ani, ajutând compania în ceea ce priveşte problemele tehnice, în special la calcularea necesarului pentru cumpărarea portofoliului de polițe de la compania New York Life, când acea companie americană a decis şi ea să părăsească piața din Spania. Huerta Peña, care era bine familiarizat cu cele mai avansate şi liberale prevederi lansate de companiile americane în ceea ce priveşte asigurările de viață, şi-a dat în scurt timp seama de faptul că viitorul asigurărilor de viață în Spania nu va fi recent formata „La Equitativa". De aceea, în martie 1928 el a fondat *„España S.A., Compañía Nacional de Seguros*". Această companie de asigurări de viață pe acțiuni a lansat pentru prima oară în Spania asigurarea de viață prin participare sau cu profit (în principal pentru întreaga viață şi cu răscumpărare). Mai mult de 50 de ani, compania a urmat cu succes tradițiile americane pe această piață care, în afară de compania España, a fost dominată în principal de asigurători dezvoltați pe mai multe ramuri de asigurări. Principalii competitori ai companiei España nu erau interesați să dezvolte în mod special domeniul asigurărilor de viață şi urmăreau în special tradiția franceză a vânzării de asigurări la termen decât pe întreaga viață sau cu răscumpărare. Conform politicii interne a companiei España, cel puțin 80% din profitul net este plătit în fiecare an ca bonusuri pentru asigurările de viață prin participare.

În 1930 compania España a semnat în Spania primul contract de asigurări de viață de grup cu membrii Asociației Naționale a Industriilor, urmând direcția indicată în 1911 de contractul companiei Equitable, semnat cu Montgomery Ward. În 1940, España a constituit un plan sponsorizat de guvern care permitea plata integrală în cazul cererilor pentru cei ucişi în Războiul Civil spaniol (1936-1939). Acest sistem a fost apoi folosit cu mici diferențe şi în alte țări, printre care şi Statele Unite (în mod similar, în 1945, compania Equitable a plătit

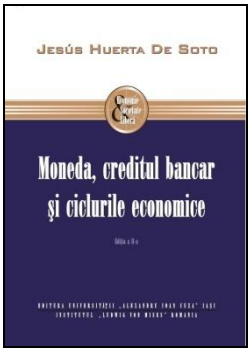
integral cererile pentru cei decedați în cel de-al Doilea Război Mondial).

În 1949, fiul lui Huerta Peña, Jesús Huerta Ballester, a studiat timp de un an administrarea afacerilor la Şcoala pentru Afaceri de la Columbia University şi a lucrat la sediul companiei de asigurări de viață Metropolitan. Când s-a întors în Spania şi a devenit vicepreşedinte executiv al companiei España, Huerta Ballester a dat un nou avânt strategiilor tehnice şi de marketing ale companiei, consolidând modul american de a vinde asigurări de viață. Mai mult, España a devenit compania corespondentă a companiei Metropolitan în Spania.

În 1968, España, alături de alte companii de asigurări de viață din Europa au fondat rețeaua Insurope. Această asociație multinațională a asigurătorilor de viață a fost creată pentru a oferi acoperire pe întreg globul pentru companii multinaționale în domeniul asigurărilor de viață şi al planurilor de pensii. Insurope şi-a deschis birouri la Bruxelles, în Belgia, la Darien, în statul Connecticut şi la Sunnyvale în California, semnând acorduri de reasigurare cu patru companii de asigurări de viață de top printre care şi The Equitable Life Assurance Society din Statele Unite. Astfel, la 40 de ani de la fondarea sa, compania España s-a asociat cu compania americană de asigurări de viață care dezvoltase demult piața asigurărilor de viață din Spania şi care a avut o influență deosebită asupra fondatorului companiei España.

În colecția **Economie şi Societate Liberă** au apărut:

– 2011 –

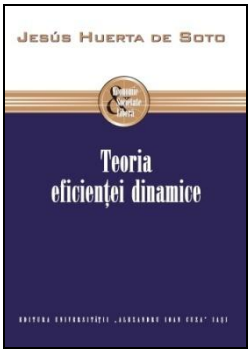


Jesús Huerta de Soto
Moneda, creditul bancar şi ciclurile economice, ed. a 2-a

ISBN 978-973-703-697-1
880 p.

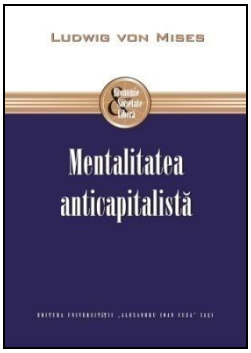
Jesús Huerta de Soto
Şcoala austriacă. Piaţa şi creativitatea antreprenorială

ISBN 978-973-640-656-0
190 p.



Jesús Huerta de Soto,
Teoria eficienței dinamice

ISBN 978-973-640-663-8
500 p.



Ludwig von Mises,
Mentalitatea anticapitalistă

ISBN 978-973-640-687-4
112 p.

Carlos Rodríguez Braun,
Juan Ramón Rallo,
O criză şi cinci erori

ISBN 978-973-640-682-9
152 p.

Ludwig von Mises
Intervenţionismul - o analiză economică

ISBN 978-973-703-690-2
144 p.

Jesús Huerta de Soto
Eseuri de economie politică

ISBN 978-973-640-674-4
384 p.

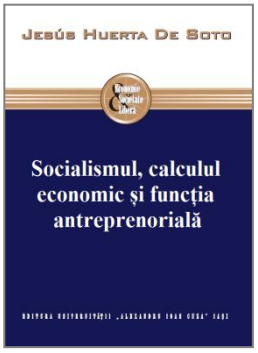
Philipp Bagus
Tragedia monedei euro

ISBN 978-973-640-683-6
228 p.

– 2012 –

Jesús Huerta de Soto
Economisire şi previziune în asigurările de viaţă

ISBN 978-973-703-750-3



Jesús Huerta de Soto
Socialismul, calculul economic şi funcţia managerială

ISBN 978-973-703-751-0

În curs de apariţie:

Pascal Salin – *Liberalismul*

Jörg Guido Hülsmann – *Etica producţiei de bani*

Jörg Guido Hülsmann – *Deflaţie şi libertate*

Ludwig von Mises – *Liberalismul*

Ludwig von Mises – *Planificarea libertăţii şi alte eseuri*